

盘点

这一年，探寻楼市真相

七大关键词盘点济南楼市这一年

□记者 赵国陆

这一年，济南房地产市场在平稳中盘整，上半年的小阳春，下半年的花式降价，新房“四连降”，二手房“八连跌”，行情抑扬顿挫，我们梳理全年的市场，试图通过7个关键词，对2019年的楼市做一次简要盘点。

关键词 1：小阳春

2019年3月开始，一波楼市小阳春行情悄然出现，已经降温横盘的济南楼市有了回暖迹象。春节前后积蓄的一部分购房群体，纷纷出手，加上部分楼盘的营销能力比较强，营销措施得当，成功收获了一批客户。成交量和价格都稳中看涨，这也让一部分开发商兴奋不

已，拿地开工的积极性大涨。从全国范围看，外地个别城市调整了楼市政策，引发了楼市触底反弹的一波舆论。

但是7月中央定调，重申房住不炒，并且提出“不以房地产短期刺激经济”。小阳春随即消亡，下半年楼盘的各种炒作几乎都不奏效

了。部分项目为了回笼资金，无奈降价销售，以价换量。明显降价又担心引发老业主的不满，重演砸售楼处的闹剧，于是各种工抵房、特价房层出不穷，核心就一点：房子真的不好卖了。

转眼又到春节，2020年还有小阳春行情吗？

关键词 2：八连跌

国家统计局发布的70个大中城市商品住宅销售价格变动情况显示，2019年，济南新房市场“四连降”，二手房行情“八连跌”。虽然跌幅都有限，不超过1%，但地产界人士对这个价格趋势都是感同身受。房不好卖，地不敢拿，钱不好找，似乎已经成了房地产行业的新

常态。纵观济南各大房企，到年底完成年度销售指标的屈指可数，有的几乎要打对折，下行周期，日子不好过。前两年半夜排队、托关系抢房、全款优先的风口时代，再也回不来了。

这一轮楼市调控三年有余，盘整周期啥时候能结束？房价似乎永

远要么涨要么跌，跟猪肉行情一样。但这一轮不同，房住不炒成为任何城市不能突破的红线，不允许大涨，也不能大跌，保持在一个稳定的空间内横盘调整，稳地价、稳房价、稳预期，“一城一策”允许微调，但摘掉金箍就别指望了，很多地方的所谓松绑屡屡“昙花一现”。

关键词 3：房贷LPR

今年这个新词似乎一夜之间让每个人都关注到了。央行通知，从今年10月8日起，各大银行发放住房按揭贷款利率，参照LPR（贷款市场报价利率）加点，不再按照原来的贷款基准利率上下浮动。这被业内形象地称为利率“换锚”，也是多少年以来房贷利率首次改革。利率改革新政一公布，就被一些人

士解读为：变相“降息”，人民银行要放水。最近三个月的事实证明，房贷基本上没什么松动。五年期以上的LPR报价除了11月20日下降了5个基点，就再无变化。

比较一下，原来五年以上贷款基准利率是4.9%，现在LPR是4.8%。一共下降了10个基点，而过去一次降息就是25个基点。真正降

息的是一年期贷款，动辄二三十年的房贷压根就没有利好。原来放水是大水漫灌，如今是精准滴灌，不让钱流到房地产行业了。同时，各个城市根据实际情况，通过加点的方式，继续对首套房和二套房实行差异化信贷政策。降息降准后续肯定还会继续，但楼市能否得济，那是另外一回事。

关键词 4：渠道分销

做二手房生意的房产中介，一股风的全去卖新房，成为各大楼盘的编外置业顾问。速度之快、规模之大，可以说史无前例。行业内将他们称为渠道分销。经历了八连跌的二手房市场不乐观，济南一大型社区的品牌房产中介负责人坦言，

几个店面100多位经纪人，上个月只成交了两套二手房，如果不卖新房，生存压力太大。

贝壳、21世纪等中介平台纷纷和开发商合作，利用自身的客户资源，为楼盘带客，开发商按成交额支付佣金。此前对中介机构不屑一

顾的开发商，不得不依赖渠道分销来卖房，业内不时传出楼盘“被渠道绑架”的声音。渠道平台则回应，不过是开发商的“夜壶”，市场不好拿出来用而已。渠道分销的江湖水也不浅，互相抢客，攻击的情况时有发生。

关键词 5：维权

今年的购房者“太难了”，交房即维权的情况屡见不鲜。一方面不可否认，个别楼盘的质量瑕疵状况百出，甚至口碑不错的房企也纷纷沦陷；另一方面，市场下行，房价下探，有些老业主很不满，借机挑刺，通过维权施压，让开发商让步找回心理平衡。

对于前一种情况，确实有的开发商为了利润或者监管存在漏洞，抢工期、压成本、降标准，房子质量、绿化、装修、配套等方面缩水，引发购房者吐槽并维权。

留心就能发现，房价上涨的时候维权情况相对也少，房价下跌的形势下，维权数量也随之增加。部

分购房者存在一种心理，房价涨了十几万甚至几十万，有点瑕疵也忍了，毕竟是赚了大头。房价跌了，内心自然就不爽，如果开发商再偷工减料，无异于装上了导火索。市场波动引起的涨跌，不应该成为找茬退房、维权甚至打砸售楼处的理由，契约精神还是应该有的。

关键词 6：花式降价

下半年以来，多数楼盘都靠打折过日子。国庆节、双十一、双十二……几乎每个节日都被楼盘拿来作为促销的节点，恨不得天天过节好降价出货。内部团购房、工程抵账房、特价房、清盘尾房……各种花式降价，令人眼花缭乱。除此之外，加一万送车位、地下室半价

清仓。

对于开发商来说，涨价容易降价难，市场不好，大幅降价担忧老业主来闹。之前曾有一种说法，降价千元是老业主维权的心理底线，如今降三两千元也未必撬动新客户的出手意愿。同时，购房者是典型的买涨不买跌心

理，降价就可能引发持币观望的心态。但对于部分开发商来说，巨大的财务成本压力无法僵持下去，而换个名头的花式降价，貌似是个不错的方法。

有一些人开始掐算触底时间点，时刻准备抄底了。切记：刚需看好就买，投资三思再定。

关键词 7：高位站岗

前两年高价拿地的房企，今年感受到了高位站岗的尴尬。唐冶、汉峪、南北康等片区当年都是地王频出，楼面地价拍到了令人咋舌的境地，地价比周边的房价还高。

在济南楼市一片红火的时期，

有房不愁卖，有地就意味着有利润。激进拿地的房企小看了调控的威力，三年下来整个房地产市场趋于平静，回归理性。房价也没有像预测的那样一路上涨，地价也稳下来了。以唐冶为例，今年拍卖成交

的同类地块，和两年前相比，几乎降了50%。

当初不惜血本拍下的地，如今无利可图，甚至赔钱卖。有的干脆不开发了，直接把土地转手，房价暴涨暴跌，伤害的不只是购房者。

回望2019精彩瞬间

4月



生活日报天桥区第四届高端白领联谊会走进三箭瑞景苑。

4月



生活日报专场相亲会走进重汽翡翠雅郡。

5月



生活日报儿童话剧节走进万科翡翠公园。

6月



生活日报联合融创中新国际城举办“拾光里”社群启动仪式

6月



生活日报主题征文大赛颁奖典礼在华润置地广场举行。

6月



生活日报泉城医护行业技能大赛走进金科东方人居艺术馆。

9月



由生活日报、济南高新区雅文初级中学、重汽地产联合举办“筑梦学子”公益赠书活动。

10月



生活日报“最强大脑”记忆大师分享会走进奥体金茂府。