



机会来了

□ 矫 娟

新闻导读

房展盛宴 今日开席	D04—D05
精彩展会 先睹为快	D06—D07
市民购房观或受影响	D08
重头商业地产云集泉城路	D10
写字楼景气指数走低	D22
调控下“改善型购房者”如何买房?	D24
单身女的买房经	D26
烟台:山海仙境等你来	D28

广告索引

保利·海德公馆	D01
海尔绿城全运村	D02
阳光100	D04
中铁·汇展国际	D05
百替·御园华府	D06
泉城旺角	D07
中国中铁·诺德名城	D09
安联·三山逸海	D11
启德国际金融中心	D12
火炬东第	D15
鲁商·御龙湾	D16
外海中央花园	D17
凯旋新城·嘉苑	D18
齐鲁·涧桥	D21
发祥1号公馆	D25
卓达·香水海	D29
名士豪庭	D31
鲁能领秀城	D32

房价会降吗?什么时候该买房?这是身边不少朋友经常问的问题。在餐馆吃饭,发现旁边桌上的谈资也关乎投资与房地产,才发现,原来房地产并非没有需求,而是被压抑了。

而最近的一次团购也印证了我的看法,一房地产公司的内部团购消息一出,外部人士趋之若鹜,短短两天时间便消化了几百套房源,远远大于旺销期楼盘一个月的销售量。而且在团购消息过去两周,仍然有人想加入。

如此,各位或许就明白:为什么购房者对单位的团购动心?一方面反映大家对于单位渠道的信任,另一方面,害怕市场上的楼盘假摔。

事实上,在限购、限价、限贷、加息等接踵而来,调控步步为营,舆论高压合围,楼市形势日益严峻,房产商再次迎来冰川纪,购房者则坐观等待开发商“抗不住”而大降价时再出手。在市场上我们看到特价房、一口价限量抢购、9折特惠、秒杀房等不停刷新房价纪录。更有人戏谑:每天我都能收到十条八条的楼盘短信,我就知道房价要降。

降价来吸客,到底是噱头多于实际还是实惠多于噱头?

我认为,房价的涨跌是个变量,应该看趋势。某机构提供的数据表明:2010年8月至2011年8月,济南的普通商品住宅(除别墅、公寓)成交均价走出了这样的曲线:8831元/平方米、8408元/平方米、8095元/平方米、8333元/平方米、8309元/平方米、7604元/平方米、7150元/平方米、7752元/平方米、8203元/平方米、8594元/平方米、7845元/平方米、7808元/平方米、7931元/平方米,当然,这其中有某月所推楼盘价格偏低导致当月成交均价走低状况,大的方向上看,济南的房价水平已经走稳。从单盘的价格来看,可以看出,不少楼盘的价格2011年内未有变动,而某新开楼盘在推出之后被疯抢,购房人告诉记者:没想到房价这么便宜。

面对飞涨的CPI,高企的通胀率,中国房地产学会副会长童悦仲直言,变相促销也是降价!相信没有人能判断什么时候是最好的入市点,所以,是时候关注楼市,才不会在犹豫和等待中迎来新一轮上涨周期。

今日开幕的2011秋季房展会及第二届团购节,几十家楼盘拿出价格诚意,你去还是不去?