大局围城

■ 田园

黄金周，北京、上海、深圳三地楼市依然“惨淡”，几处刚需盘的热销也难掩市场胶着态势，济南楼市在“团购”“打折”声中难续销售“传奇”。看来，“十一”的风向标效应在楼市整体低迷的状态下已无多少借鉴意义，在各路专家学者忧国忧民的卖“拐”声中，市场大势几成定局。

只不过，真正的市场主体却集体“失语”：买方卖方均进入迷雾中，2008年相似情形中出现的“抄底”口号，如今没人敢喊。一方面，买方不知道房价何时见底，于是继续观望；另一方面，开发商不知道调控政策何时松绑，为保住成本底线，苦苦挣扎。

楼市的冲刺阶段，开发商的“裤衩”被提来提去，并悬在半空成为开发商未来生存状态的代名词。未购房者期待着开发商去伪存真，脱得只剩裤衩，房子卖个白菜价，好趁虚而入。而开发商则在种种经营手段中努力保卫着自己，努力不走光，以免被非礼。

有富裕企业奉行“多看少动”策略，封盘不售，面对价格不高的土地仍能把持住自己；而欲度难关的企业，如今已放下身价，走上街头，由坐销变行销；虽然降价促销等手段有失风范，现如今已成普遍现象，保证现金流量最重要。如果还不行呢？有企业放言，已有最坏的打算，不行就大降价，再不行就卖项目，大不了全都处理掉，改做他行。

对于调控的效果，温总理指出，居民购房心态趋于理性，市场预期正在发生转变，意在表示，调控仍然任重道远。买卖双方的博弈何时停止？对于此，购房者看到的是“降”字——房价走低，开发商闻到的则是“升”——运营成本在提高。

后黄金周，被看“瘪”的十月楼市仍在雾中漫步，新一轮的期待又将开始。市场上，“抢”、“赚”、“送”、“惠”等字眼被高频率地使用着，造就一片“楼市一家亲”景象。资方，开发方，消费者，政府，上下游企业共同演绎几家欢乐几家愁。何时破局？看空者裹足不前，看多者已果敢行动，在济南楼市迷雾中若隐若现的新开发企业在悄然增长，趁别人舔伤之时四处觅食，免被市场捉鳖瓮中。