



时间来到11月初,曾经被大家寄予厚望的2023年“金九银十”已经告一段落,这一传统旺季是不是如大家所愿开启“回暖”模式?回顾市场记者发现,今年“金九银十”新房市场可以用“虎头蛇尾”来形容,前半程大幅上涨,下半程却是快速下滑。而二手房市场则表现出了平稳上涨的局面。至于购房建议,多数业内人士认为,到了年底随着各种优惠逐渐落地,想买房可以考虑出手。

“金九银十”落幕 市场回暖再等等

新房“虎头蛇尾”二手房“先抑后扬” 开发商年底促销“降价潮”来袭



记者观察

观望情绪依然浓重

传统旺季到来,二手房应声而起。但新房,就算降价也依然是“跌跌不休”。新房为啥不受宠了?在业内人士看来,背后还是浓厚的观望情绪。采访过程中,很多购房者都表示要“再等等”。在浮山后一房产中介机构,前来登记卖房的宋女士告诉记者,她打算把自己的旧房子置换新房。“去年就想换房,当初觉得可以再等等,没想到这一等就等来了利率下调等一系列的好政策。”宋女士告诉记者,老房子挂牌价她定的并不低,“当时不着急出手,觉得新房价还有回落空间,可以等等再买。”在宋女士看来,“再等等”也许还会有更多的意外惊喜。

而说到意外惊喜,有业内人士告诉记者,在今年剩下的最后两个月,房地产开发商可能会开启疯狂让利模式。“一方面是临近年底,今年地产商年度任务完成额普遍不理想,所以年底冲量也就在所难免。”这位业内人士告诉记者,今年还有一个特殊情况就是刚刚发布的三季度土拍名单,不仅数量大幅增加,质量更是今年少有,由此也在刺激开发商拿地的热情。尤其是眼下市场分化严重的局面下,好项目是销量和盈利的最好保障。要想拿到好的地块,资金必须得到保障,所以今年最后两个月,很多开发商也会加快回笼资金的速度,降价促销无疑是最好的方式。

那么,今年最后两月是不是到了出手的好时机?对此,业内人士建议,如果碰到合适的户型和项目,可以考虑和开发商砍价之后快速出手,毕竟好地块的房源目前还是相对稀缺。若是没有太满意的房源,不妨再等等,毕竟2023年土拍大量优质地块放出,明年的楼市也许有更多优质好房上市。

买房验房有问题
早报热线帮你忙
82888000

早报验房团
为新家“保驾护航”

为了帮助更多购房者解决在收房中遇到的问题,早报验房团在保持原有公益验房活动的基础上,继续推出团购验房活动。业主可以在正式交房前至少两周的时间,拨打早报验房热线82888000,或者扫描二维码关注“青岛早报地产”微信公众号,单击菜单栏“验房报名”链接,预约验房时间。



“金九银十”落幕,市场表现并不如意。

观海新闻/青岛早报记者 薛雅方 摄

新房成交十月“拉胯”

对于传统的“金九银十”,今年很多开发商都寄予厚望。“金九银十”开局之际,楼市的确展现出快速上涨的局面。据锐理数据统计,9月岛城新房成交17971套,环比上涨133.3%,同比上涨73%,成交面积约179.52万平方米,成交总金额约236.38亿元,新房成交均价13168元/平方米。其中,新建商品住宅成交10369套,环比上涨71.6%、同比上涨42.3%,成交面积约124.95万平方米。但从进入10月份,市场一线及数据表现开始转头直下。卓易数据的统计显示,10月青岛新建商品房成交4969套,成交面积58.7万平方米,成交总价93.04亿元。这一销量是今年目前第二低,仅高于1月的水平,而1月销量低则是受到春节假期的影响。今年10月楼市表现为近年十月历史新低,对比9月表现,更是分别下降71.86%、66.29%和59.99%;同比去年分别下降29.61%、31.87%、31.74%。其中10月新建住宅成交3882套,均价16515元/平方米。

10月市场表现的“拉胯”,也直接影响到全年数据。据卓易数据统计,截至10月30日,2023年1—10月青岛新建商品房网签成交99453套(不含退房),成交面积1107.1万平方米,成交总金额1592.25亿元,成交套数相比去年上涨4.2%,成交面积、总金额分别下降1.5%、8.5%。

二手房市场稳步增长

和新房市场表现不同,二手房市

场却走出一波“先抑后扬”的行情。首先是今年9月据青岛贝壳研究院数据,青岛市二手房全部房屋成交4652套,环比下降7%。而进入10月之后,同样是来自贝壳研究院的数据,青岛市二手房全部房屋成交达到了5431套,环比提升17%。其中80平方米以内面积段的二手房,成交占比下降4.5%,其余面积段均有上涨。

谈及二手房上涨的原因,链家商圈经理赵加强告诉记者,背后更多的是季节性因素。“传统的10月往往就是二手房成交旺季,一方面天气凉爽,人们更愿意走出家门看房,另外假期较多,人们也有更多的空余时间选房。再加上很多家长开始为孩子谋划学区房。多重因素叠加,带来了10月二手房销量的攀升。”赵加强告诉记者。除此之外,也有业内人士告诉记者,考虑到房子交付的安全性,也有不少购房者将目光投向了二手房。这也是目前二手房销量超过新房的一个重要原因。

开发商降价应对市场

上周,记者来到东李某项目售楼处。工作人员告诉记者,10月的市场表现的确让他们大跌眼镜。“整个国庆节假期,来看房的人还特别多,假期期间我们还签了好多单。但假期一过,售楼处就快速冷清了下来。假期过后一个星期,甚至一单都没有成交。”该项目销售人员告诉记者,这个10月可以说是她经历最“冷”的一个月。

如何缓解这一市场局面?开发商所能想到的只有降价。在张村河一楼盘,记者前去询价,销售人员报出4.1

万元/平方米的均价。但实际上有业务人员告诉记者,3.9万元甚至3.8万元的单价也是可以谈。再有类似东李某楼盘,项目初期开盘时推出的毛坯房源,均价在2.3万元/平方米左右,之后精装房均价降至2.1万元/平方米。同样也是来自东李某热门楼盘,其120平方米和143平方米的房源连续降价,每平方米降幅都达到了两三千元。特别是众多“一口价”特价房,其中119平方米的房源,一口价 $28 \times$ 万元;119平方米的一口价 $27 \times$ 万元。折算下来,每平方米仅为2.4万元左右。有地产渠道商在接受采访时表示,整个东李片区的房价已经有了2000元/平方米的降幅。

当然,不仅仅是东李片区,老四方区域的部分楼盘也有2000元/平方米左右的降幅。同时,目前还有更多楼盘在开盘时,定价就明显低于之前片区价格。

