



来自上海 源于专业

地址：淄博市张店区柳泉路256号（银座奥特莱斯对面）一、二楼
客服热线：0533-2887666



佣金主宰下的楼盘冷热

海景房市场的背后究竟是一个怎样的销售体系？令投资者趋之若鹜的热门楼盘，其吸引力又是从何而来？8月27日至29日，鲁中晨报记者对此进行了调查。

“异地海景房在淄博地区的销售渠道，主要是依靠我们房产中介的推送。”

8月27日，在张店从事房产中介行业多年的邢孝恩介绍说，2018年，在位于胶东半岛的众多海景房楼盘中，他只选择了2个项目。一年做下来，共成交了8套房，结佣后盈利情况还不错。2019年，他将项目扩充至8个，在经历了几轮涨价之后，截至目前，所签项目的销售情况依然表现不俗。

连续数日，记者走访了张店、淄川、周村等地的多家房产中介，综合房产中介所售海景房项目的情况后，发现，中介重点推送的项目主要集中在青岛的西海岸、即墨、胶州，威海的南海新区、荣成，烟台的海阳等地。

“上述地区，差不多每处都签着至少2个楼盘，楼盘的房价和位置也都有着明显差异，主要是为了给看房客们提供多个可选择的机会。”

在淄川从事房产中介的陈鸣告诉记者，根据自2018年至今的成交情况来看，多数淄博购房者对青岛和威海两地的海景房认可度较高，即使经历几轮涨价，依然有不少市民投资购买。

同时，在综合了多家房产中介提供的信息后记者了解到，与2018年相比，胶东半岛各地的海景房的价格均出现了不同程度的涨幅。多数地市的海景房价每平方米上涨了约2000元，其中，以青岛西海岸涨幅最大，在淄博当地认可度较高的个别楼盘，房价每平方米上涨了3000至4000元。

调查中记者发现，虽然上述地市的海景房项目楼盘数量众多，但淄博本土房产中介却只是有选择性地推送了其中的极少数楼盘。房产中介为何只对所推楼盘情有独钟？

对此，有房产中介经营者向记者透露，目前，由于海景房楼盘数量太多，在各地的市场推广又主要是依靠房产中介在当地的资源，因此，佣金结算是否及时成为房产中介与海景房开发商及大代理商间能否持续合作的重要前提。

“在地理位置、硬件配套和房价差不多的情况下，结佣及时的楼盘我们自然会优先选择合作，这也是个别海景房楼盘在淄博当地认可度较高、销售情况较好的主要原因。”上述中介经营者说。

一边是38万购买的海景房，不足一年便增值了七八万元；一边是交了2万元“订金”，想退订却退不了。过去一年多的时间里，“海景房热”促使许多淄博市民纷纷跟进，形形色色的购房者中，有投资成功的，也不乏事后想吃后悔药的。

作为房地产形态中的另类，海景房市场的背后究竟是一个怎样的销售体系？令投资者趋之若鹜的热门楼盘，其吸引力又是从何而来？在房地产监管政策密集发布的背景下，海景房又该如何受到政策的约束？日前，鲁中晨报记者对此进行了调查。文/图 记者 姜涛

佣金主宰楼盘冷热 政策难遏炒房势头 海景房热卖 记者调查背后秘密



8月18日，位于威海的一处海景房在建楼盘外，一辆看房大巴带来了远道而来的看房客。

不一样的海景房投资结局

“你得会看盘才行，只要能看好盘，肯定能赚钱，比如我。”

8月24日，坐在记者面前的刘平海好似一名专业的海景房销售人员，而他真实的身份其实是一家汽车租赁公司的驾驶员，主要工作是载着淄博的看房客去海边看房。

刘平海收获购买海景房的经验源自2018年，这一年，淄博地区的海景房销售市场犹如烈火烹油，在投资与刚需两端都显得十分火爆。

对于购房时的情景，刘平海至今念念不忘。2018年11月，身为司机的他每个周末都会载着十几名淄博的看房客往返于胶东半岛各地，一次出车2天，除去各项费用可以赚千元左右，这比在本地跑短途客货运赚得多。

“几乎每一趟都会有成交的客户，看着别人买房，咱的心里也痒痒的，考察过后，最终我也贷款买了一套。”

刘平海的海景房坐落于威海荣成，位置紧邻海边，商业及各种配套十分齐全。购买时，这套约70平米的多层住宅每平方米为5400元，总价约38万元。

“春节一过，每平方米的价格便破了6000元，前段时间我问了问，目前的售价已经到



8月27日，在张店一处房产中介外，一市民在海景房宣传海报前驻足。

了每平方米6500元。”面对这套增值了7万多元的海景房，刘平海甚至显得有些“忘形”。用他的话说，对于任何一个工薪阶层家庭而言，自己的此次投资显然“赚到了”。

而在形形色色的购房者中，也不乏事后想吃后悔药之人。

早前的8月10日，淄川市民孙达向记者吐槽，称自己便是其中的“受害者”。

2019年4月底，在一张宣传海报的指引下，他将寻找海景房的目标同样放到了威海，每平方米仅需4500元的价格，让他以为遇到了“商机”。仅仅是通过网上联系和一次实

地踩盘，他便与楼盘的销售方签了意向书并交了2万元“订金”。

多次考察后，孙达却进而发现，此处其梦想中的世外桃源的确在“世外”，却并不是“桃源”。

“受地理位置和气候的影响，房间内始终十分潮湿，不仅如此，楼盘周边的各种配套也跟不上。后来，我不想买了，却发现所交的钱退不了。”

孙达介绍说，此前，他以为“订金”是意向签订的订金，能退，但协议上却是“定金”，已经是认购房产的一部分，退订即是违约。无奈之下，孙达最后还是签下了合同，做出了所谓“长线投资”的计划。

地产形态中另类的炒房热

调查中记者发现，在国家坚持“房住不炒”定位以及稳定楼市的政策主基调之下，楼市逐渐恢复理性，因城施策调控政策成效明显。自2018年下半年开始，全国楼市纷纷出现降温的趋势，市场“低迷”成为了常态，炒房氛围看似云淡风轻。

“虽然大环境如此，但对于海景房市场而言影响并不大，因为从销售业绩上看，2018年至今，多数海景房项目在内地城市的销售情况都不错。”

8月30日，威海一海景房项目的外销经理高岩告诉记者，2018年度，他们的项目仅在淄博地区便成交了100多套房，2019年截至目前，也已卖出了50多套，楼盘的售价在每平方米12000元到13000元之间。

高岩坦言，淄博是他们在山东启动销售较晚的一个城市，但在过去一年半的时间里，销售业绩却超出了预期。

“淄博市民对海景房的购买热情主要来源于养老居住和投资，而眼下淄博新建楼盘的房价与各地海景房房价所存在的价格差，也是促成当地市民选择去海边置业的重要原因，毕竟海景房的居住环境更好，升值空间更大。”

高岩说，当然，其中也包括了在房地产监管政策密集发布的背景下，由各地转战而来的炒房者。

根据已有的报道显示，2019年4月，中央国家机关住房资金管理中心出台新政，明确对二套房贷款实行“认房又认贷”。同时，还多次开展精准打击炒房的专项整治行动，对炒房的现象给予了有力回击，对全国开发商和房产中介哄抬房价、捂盘惜售等违法违规行为增加了打击力度。

而作为房地产形态中另类，海景房市场似乎对上述政策显得有些后知后觉。

9月1日，华中科技大学经济学院发展经济学副教授张玉英对此表示，炒房是市场经济发展到一定时期的产物，炒房团则是自由市场经济下社会个体为追求自身经济利益最大化而结成的松散联盟，其内部聚集了大量资金，目的则是通过投机房地产市场赚取利润，对房地产市场造成的影响较一般炒房者要大。

“在炒房过程中，持有多套房的群体先制造房子抢手、房价即将上涨的‘假象’，随后高位卖出，让刚需接盘。”

张玉英介绍，在政策定调楼市稳定的当下，国家已明令禁止炒房，而海景房作为当下房地产市场的重要组成部分，甚至是许多内陆居民养老居住的刚需，理应受到政策约束。如此，才能从根本上遏制炒房，保障底层刚需者的购买需求。