

和谐·年会专题报道

之

居有其值

近来，孙女士有些纳闷，“都说现在房地产市场处于冰冻期，我想趁去买套房子，谁知道还有这样的怪现象，不管有无品牌、主体务实与否、社区环境好坏，同一个区域的商品房均价几乎一样，买商品都讲究物有所值，‘一分钱一分货’在房地产市场莫非不受用？”

晚报记者 王亚平

低品质楼盘跟风涨价 购房先要看品质

热销时代，“孬”房房价也升天



恐慌性购房，致“孬”房好房一个价

今年郑州商品住宅月度成交量突破100万平方米，这是一个飞跃，也表明郑州的住宅销售现在呈现一种白热化的状态，尽管价格涨得飞快，但在客户热烈的追捧下，一个个的价格高地被攻破。

回首今年房地产市场的火热表现就可解释该疑问，7、8月是楼市销售的淡季，而今年的市场状况却是淡而不淡，楼盘的不断开盘激发了消费者的购买热情。北区某小型楼盘在开盘前排号者已达近千人，开发商也感叹，“开盘当日即近售罄，压根没想到有这么多客户。”

尽管有多位专家分析商品房价格会平稳前行或者出现下降，消费者可以将购房计划后推，“但也就是在政策的出台、专家的论断与市场表现相背离，诱发了市民的恐慌性购房。”有人士解释道。今年郑州商品住宅月度成交量突破100万平方米，这是

一个飞跃，也表明郑州的住宅销售现在呈现一种白热化的状态，尽管价格涨得飞快，但在客户热烈的追捧下，一个个的价格高地被攻破。

在火爆的楼市行情下，郑州各区域品质楼盘周边一些低品质楼盘开始紧抓机会，利用瞬间爆发的市场需求，迅速加价出售。“具体价位还没定，应与周边楼盘差不多吧。”问及销售均价，尚未开盘的桐柏路一项目置业顾问说。据了解，该楼盘开发体量小，也不属于郑州房地产的品牌开发商，也没有成熟科学的物业管理经验，可以想象，建成后，社区概念不会很明晰，而其

周边正有一家品牌开发商的项目在售。

这个现象在建设路、农业西路等郑州多条路段均有表现，其中更有北区某楼盘一期销售均价还在每平方米3000多元，二期开盘定价时，看到附近有楼盘均价每平方米4500元左右，销售得非常好，就迅速提价，并很快销售一空。该现象得以快速模仿，使得郑州非但同区域楼盘销售价格相差无几，整个郑州市的房价差别也都不大，例如去年人们资金不足还可选择西区、北环北这两个价格适中的区域，而今年，两区域楼盘销售价格也直逼每平方米5000元。

理性思量，你买的房子是否居有其值

“有诸多开发商利用区域短期内的迅速升温 and 消费者购房心切的现象，通过提价等手段，造成僧多粥少的假象，同时用热销来掩盖楼盘品质的不足。”

“与周边楼盘差不多”成为诸多开发商定价的标准，郑州目前低品质楼盘顺风搭车的现象越来越多。有房地产专家分析说，“他们正是利用区域短期内的迅速升温 and 消费者购房心切的现象，通过提价等手段，造成僧多粥少的假象，同时用热销来掩盖楼盘品质的不足。”

那么作为消费者是不是应该理性思量，从多方面探究你要买的房子是不是居有其值？

担心房价一直走上扬

路线，刘欣匆匆忙忙就买了一套房子，快交房了才发现这个楼盘的品质与想象中差距甚远。因为社区不大，社区商业规划不到位，生活便利不够；房屋质量看起来也一般，楼间距变小，经打听才知道该开发商之前没有开发过标杆项目，并且出现过绿化减少、物业管理差的情况。

“我买的这个项目比周围的知名大盘均价每平方米低了200元左右，买的时候是大家哄抢，只怕自己买不到。”刘欣满脸

悔意地说。其实这也是低品质楼盘为吸引购房者所玩的手段，让丧失理智的购房者忽略其品质，跟风抢房。

现在随着一系列政策的落地，深圳等地房价应声略显回落，但郑州市场表现尚不明显，购房者盲从性不减，有专家建议购房者应认准品质再买房。所谓品质，应包括项目的地理位置、绿化、交通、生活配套设施等，入住后，有较高的舒适度，使生活品质得以提升，并能长期实现保值增值。

亟须建设物有所值的梯度消费市场

“让价值体现在价格上，高端的精装修房子就是卖给有钱人的，那些无论从各方面讲都堪称一般商品房，如果定价合理，普通购房者也就不会这么叫苦连天了。”

正如孙女士的纳闷，“买商品都讲究物有所值，一分钱一分货在房地产市场莫非不受用？”再联系整个郑州房地产市场好孬商品房均价相差不多，这个怪状警示着整个行业的发展。

十七大之后，“和谐”与“民生”二词成为房地产市场的主流，人们说和谐地产是房地产市场未来的主旋律，实现住有所居，是不是也应该引导房地产市场实现科学合理的梯度消费。

例如，有楼盘从土地成本、前期开发成本、规划费用、建筑安装成本、基础设施费用、市政工程建设费、供水工程费、生活配套、装修费用、品牌使用成本等方面计算，其成本已达每平方米5000元，它的销售均价适当高些是可以理解，也可以接受的事情。而其周围某些项目既没有好的规划，也不是精装修，销售均价公然与其相近就有些名不符实了。

也如现在诸多开发商追逐的地中海风情，部分责任心强的开发商确实脚踏实地的将社区从建筑元素、绿化、水系等方面打造得颇有一番味道，而这股风潮中不乏鱼目混珠者，有楼盘纯属借风炒作，这就迷惑了购房者的眼睛。

“从开发源头上讲，商品房本就存在着质量、环境、物业等级差异，销售价格怎么也不应该太接近。”孙女士愤愤地讲，“让价值体现在价格上，高端的精装修房子就是卖给有钱人的，那些无论从各方面讲都堪称一般商品房，如果定价合理，普通购房者也就不会这么叫苦连天了。”

孙女士道出了心里的苦水，却也表达了消费者最真实的诉求，或许是由于购房者的恐慌盲从心理，以及需求的确实增加，使近年的房地产市场形势大好一片。然而针对市场出现的不良症状，相关部门或许应该发挥其监管作用，建设物有所值的商品房梯度消费市场。

【第一评论】

房地产近年来的火热现状，容易让人们忽略一些问题，房价是在涨，那你买的房子到底价值几何，其中水分有多少，购房者恐怕考究者不多。同样均价每平方米5000元的房子，质量、物业、社区环境差别却很大，大社区与没社区、物业管理上的科学与否等都是考量因素。

梯度消费是消费者对未来的一个期望，毕竟保障性住房能解决的人群有限，如果各部门能有效监管、引导商品房市场实现物有所值，梯度消费就不会是一个梦想。