

地铁要修了,新高架桥要建了,中州大道、新四环改造了,火车站西出站口通过了,郑东新区成规模了,老工业基地要崛起了……2008,郑州城市正在悄然发生着翻天覆地的变化,这些你知道吗?
“新郑州 新人居”,第十届(2008春季)郑州住交会3月13日,省人民会堂,一同关注。

新形勢下中原新人居元年系列报道之一

新形勢凸現理性 新人居助推樓市(上)

金融政策、財政政策、保障性住房、產業競爭格局……共同助推新形勢下中原新人居元年



— 声音 —

我看 2008 新形勢 下的中原新人居元年

—— 鄭州地產人眼中的 2008



“2008年樓市宏觀調控的一個重要主題是清理閑置土地,加大對開發商囤地的打擊力度。這一規定將使那些依舊沉浸在‘付小錢、多占地、慢開發’模式的開發商陷入被動,市場的淘汰和優化已是不可避免。”

—— 河南社科院副院長 劉道興



“2008年鄭州的房價不可能如廣州、上海那樣回落,只不過漲幅不會太誇張,所以自住或急用房者不必等待。這個春天對開發商而言將很關鍵,房地產商

如果想讓市場在三四月份徹底‘融冰’,就需要有鄭州住交會這樣有影響力的大型活動來為地產市場預熱。”

—— 河南升龍置業營銷總監 張宇



“那些在市場狂熱中一味調高定價、放棄品牌的房企,現在正在為沒有遠見的经营付出代價,他們將不會被允許參加本屆住交會。而那些在市場狂熱

中沒有忘記消費者,仍然專注產品設計、施工管理、品牌建設的房企,在淡市之下,其開發樓盤的成長空間必將領先於市場平均水平,他們必將在本屆住交會上大放光彩。”

—— 鄭州新長城房地產有限公司營銷總監 趙大偉

2008年,對於房地產市場來說注定是不平凡的一年。這一年,我國住房體制改革迎來一種螺旋式上升的迴歸,各級政府開始大力構建市場化與非市場的保障性住房互補格局。在這種新格局下,鄭州的房地產市場也迎來了前所未有的新形勢。

晚報記者 宋書波 樊無敵

“兩根”收縮加速優化 優勝劣汰時代已到來

“在2005、2006年,‘國八條’、‘國六條’對房地產市場的調控效果不夠顯著,促進了國家的調控力度。”鄭州中凱東興房地產公司策劃經理李林江認為,這種越調控房價越高的現實,使得眾多購房者的心理底線被攻陷,在許多地方開始出現開盤即清盤、連夜排隊買房等不正常現象,這種“恐慌性購房”使得市場愈來愈狂熱。因此,調控政策越來越嚴厲,也在情理之中。

這樣的觀點從側面反映了國家宏觀政策對待房地產市場的态度,而對於“銀根”和“地根”的收縮調整則是最直接的體現。於是,市場開始悄悄變臉。“其實,這種變臉從限制外資政

策出台時就開始了,只是2007年9月27日《關於加強商業性房地產信貸管理的通知》的出台,讓人感覺到了政府的決心和手段的嚴厲。”河南利海房地產公司副總經理徐蔚認為,從緊的貨幣政策讓過於依賴銀行融資的開發商倍感壓力。同時,由於受地產現實市場的沖擊,首當其衝的就是房地產股的瘋狂下跌,然後是股市的下滑,接著是基金贖回進一步拉動股市下跌,可以說,今年房地產企業兩大資金來源——信貸和上市,都將面臨嚴峻的形勢。

與銀根一同緊縮的還有地根。今年1月7日,國務院下發了一則《關於促進節約集約用地的通知》,對於閑置兩年的土地要堅決無償

收回,閑置滿一年不滿兩年的,則按出讓或划拨土地價款的20%徵收土地閑置費。國土資源部強調各地要合理控制單宗土地供應規模,縮短土地開發周期,每宗地的開發建設時間原則上不得超過3年。此舉意味著,政府從行政、金融等多種途徑擠壓閑置土地,有望切實“圍地待沽”這一“惡瘤”。

“2008年樓市宏觀調控的一個重要主題是清理閑置土地,加大對開發商囤地的打擊力度。”河南社科院副院長劉道興指出,這一規定將使那些依舊沉浸在“付小錢、多占地、慢開發”模式的開發商陷入被動,市場的淘汰和優化已是不可避免。

房價在熱議中調整 理性發展大勢所趨

從全國的市場來看,處於政策緊縮之下的樓市,降價成為更多開發商的選擇。萬科率先做出優惠降價的策略,上海綠地旗下項目孝賢坊緊追萬科,打折額度更是高達10%。儘管綠地集團董事長張玉良否認了王石的“拐點論”,但是他也認為:“全國市場情況很難統一,但是上海市場可以肯定,不會再大漲了。”

在鄭州,昔日牢牢高居的新盤價格似乎也“在‘買房送裝修’、‘買房送電器’等手段之中,明折暗送、陸續失守。”

“面對日漸疲軟的市場,迅速調整經營策

略是開發商的首要任務,是‘走量’還是‘走價’?開發商必須做出抉擇。”徐蔚指出,現在開發商已經開始了兩極分化,願意接受現實的開發商就選擇走量,這些大都是實力比較強的企业。但是中小開發商由於缺乏土地的囤積,沒有後續樓盤的開發,為了選擇高利潤,他們寧願選擇捂盤惜售,也不想低價銷售。

“從長遠來看,房價調整已成定局,因為房價漲幅明顯高於整體經濟增長幅度,超出了人們的購買力,造成了如今市場成交量萎縮,只有價位進行理性調整,房地產行業才能健康良

性發展。”李林江認為,部分地區樓盤價格的下跌和全國範圍銷售量的萎縮,不能說明房地產熱已經開始降溫,現在只是購房者持幣觀望與開發商的相持期。

而對於市場何時才能“融化”,眾多的開發商與業內人士都充滿著希望,“一個行業的發展必然會面臨著各種各樣的形勢,市場有繁榮就有回落,不同的是回落的性質。我們之所以關注降價,是因為我們對房價太敏感了。目前,鄭州市場的這種局面,對於鄭州樓市的長遠來說也不是件壞事,希望還是大於觀望。”

人居閱兵預熱樓市 住交會推動地產融冰期來臨?

面對樓市目前的局面,更多人認為“房地產市場的觀望氣氛將會在今年三四月份被打破”。針對目前的樓市,除了理性與觀望之外,幾乎沒有什麼大的熱點。鄭州晚報即將舉行的第十屆住交會也迎來了房產界人士的评价。

“2008年鄭州的房價不可能如廣州、上海那樣回落,只不過漲幅不會太誇張,所以自住或急用房者不必等待。”河南升龍置業營銷總監張宇指出,這個春天對開發商而言將很關鍵,房地產商如果想讓市場在三四月份徹底“融冰”,就需要有鄭州住交會這樣有影響力的大型活動來為地產市場預熱。

“第十屆鄭州住交會作為2008年新春房產

第一展,現在已經有不少本地品牌開發商和外埠地產大鱷表示將亮相本次住交會,這將是一次新形勢下的人居閱兵。”第十屆鄭州住交會組委會的一位工作人員說。

“那些在市場狂熱中一味調高定價、放棄品牌的房企,現在正在為沒有遠見的经营付出代價,他們將不會被允許參加本屆住交會。而那些在市場狂熱中沒有忘記消費者,仍然專注產品設計、施工管理、品牌建設的房企,在淡市之下,其開發樓盤的成長空間必將領先於市場平均水平,他們必將在本屆住交會上大放光彩。”顯然,鄭州新長城房地產有限公司營銷總監趙大偉一直保持著清醒的頭腦。

“在持續幾個月樓市嚴冬後,特別是隨著調控的日趨嚴厲及市場固有的激烈競爭,中原房地產市場聚集了近年來的能量急需得到釋放。而在市場能量聚集長達半年之久時推出第十屆鄭州住交會,不僅是地產商品牌、實力與魅力的較量與展示,對於‘寒冷’的鄭州房地產市場來說更是一種‘暖劑’。”參加過多屆鄭州住交會的林林江說,“住交會不僅能使開發商‘名利’雙收,對於購房者來說也是一次難得的機遇。首先是住交會上各家房企的各種優惠力度一般都比較大,其次是由於亮相的都是本地知名企業,更利於通過集中比較選出自己滿意的住房。”

新形勢 新格局 新機遇



第十屆(2008春季)鄭州住交會
系列報道