



先导型、升级型、培育型，购房消费分层化

郑州人居消费梯度离我们有多远

现如今，房地产市场进入一个产品细化、客户细分的时代，梯度消费从口号提出到被市民接受和逐渐提倡，经历了一段颇为长久的时期。

去年十月至今，楼市总体略显冷清，一线城市部分楼盘纷纷杀价，郑州等二线城市尽管没有出现大幅缩水，不过也有部分楼盘采用优惠的方式暗中降价，但真正景观宜居、品质精良的项目却不为所动，率先成为梯度消费的高端代表。 晚报记者 王亚平

理性消费 先导型置业者青睐高端房产

如老刘这样的消费者被专家称为“先导型”消费者，他们富裕或较富裕，他们中意精品化、个性化的房产品，同时也具备犀利的眼光，能从处于同等价位的楼盘中，挑选出真正的品质产品，进行理性消费。

上周六，早早地吃完早餐，居住在农业路的老刘就开车带着儿子出了门，快结婚的儿子需要一套房子，当天他们的任务就是选中一套品质高端、具有传承价值的好房子。

上世纪90年代初，老刘辞职下海，做起了化工产品的销售生意，如今也是周围邻居眼中的成功人士。“儿子结婚，我有能力给他买套好房子，现在在工作生活压力大，争取帮他在居住方面一步到位。”老刘对孩子的未来想得周到。

沿农业路经花园路到位于东风路口的由思达置业开发的蓝堡湾项目，是他们此行的第一站。进入享有中原财智生活馆之称的蓝堡湾售楼部，听了销售人员的详细讲解，又参观了样板间之后，他们拿了几张资料宣传页，就匆忙奔赴下一站联盟新城。

“买房子得精挑细选，这是个大‘物件’，而且要和家人在这里住几十年甚至传承下去，必须要综合、全面考虑。”老刘如此表示。在联盟新城，逼真的沙盘模型以及国际化的建筑理念，让老刘对该项目四期白夜北欧多层低密度别墅群有所心动。不过，谨慎的老刘还是在仔细了解之后，前往绿城百合公寓和温哥华山庄等项目一一观摩。

当天逛完楼盘已接近下午4时，记者看到

疲惫的老刘嘴角泛着笑意。“其实，我心中早已有数，可以说今天看的这些楼盘各有各的优点，我要买的是一步到位的房子，因此需要综合地段、配套、景观、规划等多个方面加以考量。”

尽管老刘至今还没有决定选择哪个楼盘，不过从他和儿子的对话中，记者猜出了一二，作为郑州老居民，他们更倾向于传统的中心城区。在郑州，像蓝堡湾这样位于城市寸土寸金的铂金地段，地处由花园路、农业路、文化路、东风路这样两纵两横编制而成的成熟中心城区，这样的项目现在已十分稀有。所以，如果为儿子购买婚房且能一步到位、不再换房计，购买蓝堡湾应是上上之选。

当然，作为理性的购房者，老刘买房仍然会货比三家。当天，老刘的选房可谓仔细而有序，原因在于他将打算逛的几个楼盘的名称都列在了一张纸上。“之所以这样，是为了减少盲目性，虽然现在很多房子市场价格相差不多，但还是有品质区分的，综合素质欠缺的房产是经不起时间考验的。”

如老刘这样的消费者被专家称为“先导型”消费者，他们富裕或较富裕，他们中意精品化、个性化的房产品，同时也具备犀利的眼光，能从处于同等价位的楼盘中，挑选出真正的品质产品，进行理性消费。

品质楼盘逆市走俏 消费梯度逐渐明晰

如老刘这样的购房者目标明确到只逛某几个楼盘，优中择优。而中等收入者则着重从中档楼盘中选择，收入相对较低、购买能力不足的市民则选择环外等远离市区的楼盘或者将购房希望寄托在政府的保障性住房方面。专家将这三个群体定义为“先导型”、“升级型”和“培育型”。

“房子也是一种商品，自然就有等级差别，消费者应该根据自己的需求和消费能力，选择合适的房产品。”美丽桃园房地产代理机构总经理曾华表示。

曾华的看法显然是对梯度消费的提倡。实际上，“梯度消费”这一词汇早在几年前就已经出现，不过由于房价的迅速上涨，使购房者产生严重的恐慌心理，眉毛胡子一把抓，“梯度消费”并没有真正形成，有人早早地做了房奴，有人为了付了高价却没有住到好房而恼怒。

从去年十月至今，楼市略显冷清，伴随冷清而来的是百姓购房的理性回归。如老刘这样的购房者目标明确到只逛某几个楼盘，优中择优。而中等收入者则着重从中档楼盘中选择，收入相对较低、购买能力不足的市民则选择环外等远离市区的楼盘或者将购房希望寄托在政府的保障性住房方面。

房地产专家曾将这三个群体定义为“先

导型”、“升级型”和“培育型”，随着这三个群体购房意识的相对理性，如今郑州楼市就出现了这样的景象：如蓝堡湾、联盟新城、温哥华广场等项目，在冷清的市场面前毫不示弱，没有大幅优惠推出，也没有大力宣传，购房者还是络绎不绝；相反，之前大打品质牌，均价几乎处于同等价位的部分楼盘，却暗中降价，出现“一万抵N万”的大力度促销活动。

“蓝堡湾售楼中心的购房者比我想象的要多，大家看起来都是意向客户，没有走马观花的感觉，对户型、价格、精装修用材都一一了解。”老刘如此描述。

正如老刘看到的那样，蓝堡湾负责人告诉记者，“蓝堡湾的销售一直保持平稳增长的态势，没有受市场冷热左右，因为项目定位高端，客户群相对明确，来的基本上都是私营企业主等高收入者，他们在乎更多的是项目能给居家生活带来怎样的品质改观和提升。”

高端不能只有虚名 高性价比产品风险更低

高端不是关于名称、对外宣传上的彰显尊贵，而是从内到外，从宏观到微观对高性价比的极致追求。“价格相对体现价值的高性价比房产会更加保值，否则就会承受因价值高估带来的房价下挫风险。”有专家提醒说。

随着消费梯度的逐渐明晰，购房者的需求和选择使房产品回归本应该属于自己的定位，随之如蓝堡湾一类的房产品在区位、品质等综合方面的映衬下，愈显高端。

“提倡梯度消费，并不意味着中等房子质量就不好，它们也只有在将性价比做到最好的情况下，才能赢得消费者青睐。”思达置业负责人表示，“正如蓝堡湾不只是精装修，我们会在景观、用材、规划等多个方面提升产品的价值，使房子物有所值。”

该负责人所说的一席话，也正是老刘所转几家楼盘的共同点。在素有“郑州地王”美誉地块上建起的蓝堡湾是中原国际数码港这个大型综合体项目的一期住宅，因为地处市中心区域，该项目从立面到规划相对大气又不失时尚，率先开启了郑州大宅精装之路。除却建筑本身的用材，在景观建设上，蓝堡湾更是花费2000多万元引进名贵树木，为项目平添尊贵。

而联盟新城更是期期不同，设计理念超前，如今四期白夜北欧，注重人和自然的互动关系，追求健康舒适的生活体验。

绿城百合公寓不动声色地在新区上演了一场郑东大片，新经典主义的完美演绎，使郑州及地市消费者慕名前往。

温哥华山庄的高端则体现在其英国都铎式建筑风格的运用，不仅是建筑元素的原版再现，更为适宜中原人居作出相应改良，尖顶的手工制作，印第安文化广场的图腾柱等，使文化浸染下的郑东新区更加夺目。

因此所谓的高端不是只显示在名称、对外宣传的彰显尊贵上，而是从内到外，从宏观到微观对高性价比的极致追求。“在市场回归理性，暖意渐显的现在，购房者应该把握好购房时机，选择经济能力承受范围内的高性价比房产，价格相对体现价值的商品房会更加保值，否则就会承受因价值高估带来的房价下挫风险。”有专家提醒说。

郑州地产「梯度市场」专题报告

金字塔尖的舞蹈

之

