



居者：

安其屋，有其屋抑或优其屋

郑州地产梯度市场或将来临？

从去年10月至今，楼市销售一改曾经的火热，不少楼盘消费者寥寥数人或者无人问津，购房者与开发商的“博弈”日渐焦灼。其间，记者走访了郑州在售的数十家楼盘，捕捉到这样一个现象：有的房子原本定价很高，但在这一段时间内却大打折扣、优惠；而有的房子价位却屹立坚挺，甚至不降反略有升高。针对此现象，有业内人士指出：“这是由于人们对选房一刀切的时代已经过去，在市场的洗礼下，品质高端楼盘具备过硬的质量、大量的景观、完善的配套、核心的区位等优势，其价格真正体现了价值；而价格明显高于价值的楼盘，耐不住消费者的理性选房，最终露出了‘狐狸尾巴’。”

市场的波动发展，让楼市更加趋于成熟和理性，从某种意义上反映出了房地产梯度消费的渐行渐近，也只有在从开发商到购房者全部回归理性后，房产品作为商品才能真正进入等级分明、各取所需的梯度消费时代。

晚报记者 卢林

楼市博弈，市场容颜悄然改变 理性购房，价格逐渐回归价值

长时间的博弈和洗礼，使郑州楼市渐归理性，市场显著改观。品质高端的楼盘从建筑到景观、再到后期服务都领先市场，且因消费人群固定，受影响不是很大，甚至销售价格略有升高；另有部分楼盘，在经历市场波动时显得疲惫不堪，采取暗中降价、打折促销等方式吸引购房者。

上周末，记者走访了市场上在售的多家楼盘，他们的表现大致可分为两类：一类是品质高端，价格屹立坚挺，客户意向明确；一类是价格明显虚夸，销售的同时绞尽脑汁寄希望于用优惠“笼络”购房者。

在郑东新区CBD运河附近的温哥华山庄，一销售人员表示：“这段时间，我们项目销售情况没有大家所说的那样冷，单上周就销售了好几套。项目销售价格从7000元到9000元每平方米不等，但是客户大都选择离运河和图腾广场比较近、每平方米近9000元的房子。”

同样在绿城百合公寓销售中心，“我看中的是每平方米12000元的带下沉花园的房子，你过来看下，我就敲定啦。”刚进来，就听到有

一位中年男子这样打电话给朋友说。“现在确实没有去年销售那样火热，但是整体还不错，没有多少闲逛的，客户意向较明确。”该项目负责人说。

同样，记者又走访了联盟新城、蓝堡湾、普罗旺世等楼盘，销售中心没有出现想象中的冷清场面，10多位购房者围着沙盘指点讨论。蓝堡湾项目负责人表示：“没有了以往的火热，只说明市场归于理性，对于楼市长久发展而言，正是这样的理性，才能让消费者想清楚怎样的项目是适合自己的，开发商也才能用心做项目。”

相反，在北区新柳路附近的某个楼盘，“如果真的想买，我们还可以再帮你申请优惠。”一销售人员力劝略显模棱两可的购房者。而据了解，该楼盘实际上已经在定价的基础上对消费者公开进行了点数优惠。

“部分楼盘已经有了危机意识，一是开发商资金紧缺，着急回款；二是价格偏离价值，消费者的理性让他们只能暗降价格。”河南财经学院教授李晓峰坦言。

改变文化心理、 居住情结，提供与需求 相应的供应结构

住房梯度消费才能真正到来

没有层次梯度差别的市场是不完全的市场、不成熟的市场。同样房地产市场也存在一个细分的问题。郑州楼市的梯度时代或者细分时代还没有真正到来，高端房和保障性住房还没有真正形成，而普通商品房，抑或价位虚高，抑或披着美丽外衣的“狼外婆”依然在迷惑消费者，一般普通的房子非要削尖脑袋，加高卖价，往高端市场的队伍里钻。

只是这种不成熟现象何时消除，住房梯度消费的美好远景又何时呈现？正如周末记者在某楼盘遇到的一位购房者所言：“我明知道这房子不值这个价，不仅位置偏，户型、社区规划也相对一般，但是又着急准备婚房，没办法只能买下来。”

“略显抱怨的几句话道出了实情，消费者愿意按需消费，然而市场没能提供物有所值的产品。”目前，市场进入经历长久亢奋发展后的瓶颈期，在这个过程中，会有部分开发商淡出市场，存留下来的开发商会依据需求结构，在产品前期定位和研发上，形成良好的供应结构体系，如满足老年、青年、单身等不同层次居民需求的住房产品。”李晓峰说。

在他看来，除了供应体系的完善，购房者的文化心理、居住情结也需改变，如攀比心理、一步到位等，形成购买与租赁并重的二元化消费观念。这也正是所谓的“只选对的，不选贵的”。

随着政府部门对社会保障房建设力度的加大，今后，中低收入家庭的住房问题将得到有效保障，华而不实的产品价格也有回归趋势，高端产品依然受到高收入群体的青睐，对于已初显端倪的三级住房梯度式消费模式，正被业界十分看好。

按需求消费，按能力购买 郑州初显住房梯度消费

在李晓峰看来，之所以有这样的表现，正缘于购房者的持续观望。“观望情绪正是楼市良性发展的表现。目前郑州楼市发展更趋健康和理性，潜在自住需求也正逐步释放。理性购房必定促使房产品像商品一样回归价值本位，形成高、中、低三个有明显区分的档次。”他认为，“像从前那样，不管真实价值如何，都一窝蜂地追高定价，今后出现的概率减小。今后，郑州住宅的供应必定是以满足中低收入阶层的保障性住房和普通商品房共存的情况，郑州新房市场将逐渐形成‘包括廉租房、经济适用房、限价房等在内的保障性住房——普通商品房——高档住宅区’三个阶梯的住房消费模式。”

李教授所言的住房梯度消费并非一个陌生的词汇，早几年，就有专家呼吁商品房消费拉开

层次，各取所需，只不过房地产市场热浪紧扑，购房者来不及仔细掂量，就匆忙做了房奴。

实际上，随着住宅产业化发展，我国的商品住房建设实现了从粗放型向集约型转变，房地产水平迅速提高，郑州就出现了如联盟新城、建业森林半岛、蓝堡湾、绿城百合公寓、温哥华山庄等在节能、智能、立面设计、景观设计等方面明显突出，受到高收入阶层的追捧；但同时大多数楼盘虽没有如此突出的优点，中等收入阶层却恰好可以承受此类房价。

在商品住房处于动态的升级换代循环中，人们也必然面临着梯度化的住房消费，在商品住房的产品与价格梯度愈加明显的现状下，各取所需，最终实现各阶层都有房住，各类商品房都有固定的消费群体，也才真正形成一个良性发展的房地产市场。

郑州地产「梯度市场」专题报告

