

观望期,为什么还要买房

郑州住交会素有中原楼市风向标之称,楼市的风向“向左”还是“向右”取决于消费者在住交会上的表现,“购房者的态度对开发商下一步采取什么样的市场决策很关键”,业内人士分析说。

晚报记者 樊无敌/文 王亚平/图

自住,自住,还是自住

“没想到今天天气这么热,还会有这么多的人前来看房!”5月2日下午,在非常男女的展位前,来自省统计部门的伍先生一边看房一边说:“市场需求是否旺盛,从到现场看房的人流就可以看出,通过我连续3天对住交会人流的观察,我感觉到市场刚性需求依旧旺盛。”

其实不仅伍先生,来自北区的蒋女士在住交会第一天就产生了这种感受。“郑州住交会规模大,影响力强,以前大儿子的结婚用房就是通过住交会买的,现在我想通过第十一届住交会这个集中展示的机会来为小儿子选择结婚用房。”4月30日一大早来到展会现场的蒋女士告诉记者:“原以为现在楼市这么不景气,加上天气又热,根本就不会有多少人来看房展,但才9点会场就已经人流熙熙攘攘,这说明想通过住交会买房的不止我一个。”

“现在是交通便利、物业环境好、价格适中的房子最受消费者的欢迎。”来自昌信置业的段先生分析说,由于昌信·家园项目具有七层带电梯、距离地铁三号线不足200米等优势,在住交会4天,到公司看房的人数远远超出了预期。而来自康桥·上城品的销售员小刘已经参加了3届住交会,她对记者说:“现在买房者多以自住为主,前两年大量投资者在会场出现的场面已经不见了,现在90平方米左右的三房和80平方米左右的两房最受自住消费者的欢迎。”



在等待中苦苦寻觅

“现在市场正在进行调整,今年房价不会有大幅度的波动,到下半年郑州的房价会略有下降,到2009年郑州的整个房价将会下降20%到40%,这种局面到2010年年底可能会停止。”30岁的丁先生是一家融资公司的董事长助理,他期望能通过住交会找到性价比适中、价位优惠比较多的楼盘作为自住,他说:“现在还不是买房的好机会,通过观察,现在郑州的开发商还想集体挺房价,反正已经错过了买房的好时机,再等等也无妨。”

持观望态度的不仅是丁先生,与市场强劲的“刚性需求”形成鲜明对比的是,现在市场的“有效需求”却非常低。“想要个20至30平方米的小户型”,市民尚先生一进展区,就找自己的既定目标。尚先生想选择一套小户型用来投资,要求位置在中心城区,价位在3500元左右,但他这个目标目前根本实现不了。

罗先生马上就要退休了,目前一家三口住在80平方米的房子,此次想买套120平方米的房子,但高昂的房价让他还是有些吃不消,“马上就退休了,一辈子买不起一套房子。”罗先生希望国家把出台的调控政策坚持下来,让许多跟他一样的工薪层也能住得起房子。

在采访中记者发现,整个市场观望的气氛依旧浓厚。“居民的收入增长速度是否与房价的增幅成正比是检验楼市是否健康发展的主要标准,可以说前两年房价疯狂的上涨速度已经透支了普通民众的购买力。”作为一名金融人士,丁先生有着自己独特的见解,他分析说:“现在市场确实存在很旺盛的‘刚性需求’,但当政策把投机者挤出市场后,房地产市场的主力消费军就只剩下那些中产阶级了,而由于这些人收入的增幅已经远远低于郑州房价上涨的幅度,楼市的‘有效需求’变得很低就不难解释了。”

外地人购房需求各不同

长期以来,郑州以外的购房者都是让开发商喜笑颜开的一个群体,本次住交会也不例外。在采访中记者发现,与郑州本地购房者的瞻前顾后相比较,这些来自外地的购房者财大气粗,“下手”果断。

来自新郑的张先生告诉记者,他趁五一假期专门赶来买房,主要是为了小孩上学读书。“郑州的整体教育质量比我们那里高很多,如果孩子能在这里得到良好的教育,就是我们夫妇辛苦一些又有什么呢!”

在住交会上记者发现,主要是以下几种人想在郑州买房:通过买房想在郑州落户,让孩子能够上好学校者;在郑州做生意的外地人,他们在郑州打拼了很多年,希望自己能成为真正的郑州人;巩义、新密、永城等地方相对比较富裕的企业主和公务员,他们在郑州买房不仅可以居住,而且可以作为投资。在这些外地的购房者中,市中心的房子和郑东新区的房子最受他们欢迎,他们对房子的户型不太敏感,喜欢面积大些的房子,100平方米以上的房子最受他们青睐。同时,交通比较便利,风景比较好的郊区别墅和休闲类房产也非常受这些人的欢迎。

但也有部分外地到郑州工作的白领阶层比较喜欢购买精装小户型,因为现在郑州租房特别贵,而且由于这些收入比较高的白领非常注重生活品质,购买一套属于自己的小户型不仅可以住得舒心,不想住时出租或者卖掉也比较容易,所以在本届住交会上地段比较好的精装小户型也是年轻白领购房者的首选。

打破低迷困局 发现理想之家 购房集结号5月吹响

“想是想买房,但就是找不到合适的。”郑州市民梁先生说,买房就想买个一辈子都满意的房子,但在目前的市场氛围下,没有对楼盘深入的了解,还真不敢随便出手。

来自官方的数据显示,今年郑州商品房销售面积大幅下跌,1月份全市商品房销售4513套,销售面积47.73万平方米;2月份销售2073套,销售面积22.18万平方米;3月份销售3992套,销售面积为45.55万平方米。与前两年相比,今年一季度商品房成交量全面低于2006年和2007年,2008年前三个月商品房成交面积分别比2007年下降39.66%、59.96%、29.19%,比2006年下降4.65%、1.46%、28.57%。

业内人士分析,政策的累积效应导致市场“观望”情绪的蔓延,“越来越多的购房者持币观望,这是成交量锐减的主要原因。”另外,物价上涨和利率提高抬高了市民的购房成本,真实住房需求成为无效需求,迫使他们不得不放弃或暂缓购房计划。专家估计,由于宏观调控政策的影响,消费者“持币待购”和开发商“持房待售”的博弈还会继续,市场上“有价无市”的格局会更加明显。

其实与梁先生一样持币观望的市民还有很多,他们一方面想寻找一个理想家园,一方面又对必要的市场信息缺乏了解。

面对这种尴尬局面,作为中原强势主流媒体,郑州晚报主动担当起社会责任,全力启动“全城置业在行动”,率先在5月推出“楼市购房集结号”活动,打破市场困局,为消费者寻找理想之家,推动中原楼市理性发展。

精品楼盘展示 看房直通车开通

吹响五月楼市集结号

楼市低迷,市场观望,持币待购的气氛总在徘徊。一边是寻觅不到理想家园的困惑,一边是楼盘成交量不断下滑的困局。作为主流媒体,郑州晚报勇于担当,“全城置业在行动”全面展开,“楼市购房集结号”将率先在5月吹响,一系列活动将搅动郑州楼市。

袁瑞清/文 王亚平/图



精品楼盘展示 看房直通车直达 全城置业活动搅动郑州楼市

楼市集结号已经吹响,系列活动正在展开,一场席卷全城的置业活动正在5月的郑州激情上演,楼市正迎来红色5月。据介绍,主办方精心准备的一系列置业活动亮点多多。

购房俱乐部资源共享。经过一年多的积累,郑州晚报购房俱乐部现已拥有数千个购房会员,已经建立专属QQ群,俱乐部由专人进行管理,进行归类、发放俱乐部卡,俱乐部已经在良性运转之中。在本次活动中,本报推荐楼

盘将有机会与这些俱乐部成员直接对接,实行有效传播。

全城精品楼盘集中展示。活动期间,本报将开辟专版,定期对入围的精品楼盘进行集中展示,向消费者推荐最具购买价值的品质楼盘。

看房直通车全面升级。5月5日,郑州晚报看房直通车全新升级,结合购房俱乐部的运作优势,对意向购房者进行认真筛选,为参与

活动的消费者提供更多的购房服务,让开发商与购房者实现无缝对接。

推荐优质楼盘申报国家级奖项。为了让本次活动中评选出来的品质楼盘具有更大的品牌优势,作为中国房地产主流媒体联盟的重要成员,郑州晚报将会同各地盟友一起于6月6日在北京隆重举办“2008中国房地产创新大会”,参与本次“全城置业在行动”活动的楼盘经过本报审核后,可优先参与全国性大奖的角逐。