

4天展会客流量达数十万人,各项目意向成交近千套,五一房展黄金依旧

五月楼市,应是绿肥红瘦

在理性购房与刚性需求的双重牵引下,为期4天的第十一届郑州住交会之“快乐购房”节完美落幕。世界城、利海·托斯卡纳接待了上千组客户,甲天下·西湖新城、和家园、基正·盛世港湾意向成交数十套,郑州曲梁服装工业园、中原国际小商品城、西四环建材市场看房直通车越爆满……

晚报记者 王亚平 文/图



楼市暖意已显,今年将稳健发展

据不完全统计,4天展会客流量高达数十万人,略显炎热的天气与人们高涨的购房气氛,使现场显得暖意十足。实际上,在很多开发商看来,楼市正在逐渐回暖。

“来访量明显增加,自住需求在慢慢释放,走下去,投资需求也会逐渐释放,这会是一个较为缓慢的过程。”河南老恒坊置业营销总监白伊剑认为。

他的这一说法得到业内诸多开发商的认同,河南甲天下置业有限公司副总经理全雪冰表示:“根据展会接待以及到项目现场咨询的客户来看,市场正在回暖,但具体时间会有多长,目前还不知道。”

“世界城项目接待客户近2000组,其中意向客户占很大比例。”郑州新长城房地产有限公司策划部经理周光利告诉记者,“下半年整体走势会好,但要回到去年的水平还是需要一段时间。”

明天花园3期非常男女4天接待客户千余组,现场以及近几天跟踪客户共成交40套左右,“这个结果比较理想,我们之前预计是20套左右就不错,说明楼市已经回暖。目前人们所说的买卖双方博弈对中高档房产来说影响不大,中低档产品则竞争较为激烈。”董根来

专业市场预热,投资理念更新

在第十一届郑州住交会现场,除了住宅产品的“暖意”尽显,来自不同区域的专业市场一天连发多趟的看房直通车也是越爆越满。

“什么时候可以去项目现场看?”5月3日接近中午,一位女士在郑州曲梁服装工业园展台前咨询。“现在就有看房直通车,如果以后要看给我们置业顾问打电话预约就可以,我们免费接送。”该项目负责人回应道,“现在项目均价在每平方米4000元,已经有部分客户入驻。这里将是中原服装生产销售的集散地。”

新密服装生产在全国占有一席之地,如今郑州依托产业基地的专业市场正在逐渐增多,如西四环建材市场、郑州国际磨料磨具集成营销基地等,而中原国际小商品城、明宇国际汽贸中心等也致力于成为一体化的专业市场。

这么多专业市场同时出现,郑州是否有能力消化掉?

认为。

之所以对楼市走向会有如此判断,多数开发商认为城市化进程的推进使得刚性需求越来越大,地价、物价齐涨,似乎注定了楼市的上扬趋势。郑州长城房屋开发集团董事长申仕禄说:“和平时代,房地产是拉动国家经济增长的一大要素,由于地价疯长,开发商的实际利润已经很小,降价出售不太可能,除非是出现资金困局,个别开发商淡出市场也属正常现象。”

申仕禄认为:“5年内楼市还会比较热,5年后可能有所降温,我们没有银行贷款,销售方面不着急,静等市场好转。”

然而很多时候面包并不一定会比面粉贵,特别是在价格偏离价值时。一位业内人士表示:“现在是刚性需求和消费能力形成对峙时期,今年楼市会稳健发展,甚至稳中有升,但明年或者后年当百姓的有效消费能力无法为楼市买单时,这个市场就可能趋冷。”

在该人士看来,现在是大开发商重树品牌、小开发商崛起的好机会,理性购房时代到来会催生综合品质高的楼盘大量涌现,在资金、设计方面优势明显的开发商强强联合将是新趋势。

“专业市场不同于商场的终端消费,它承载着物流、形象展示、城市综合配套等功能,目前再就业是社会的一大难题,专业市场为大家提供了这样的机遇。”郑州人从众地产顾问有限公司董事长李学胤这样说道。

在他看来,现在人们投资愈加谨慎,但是投资人群在不断扩大,或者说理念在更新,“50岁左右的投资者增多,他们投资有两个目的:一是为孩子发展提供经济上的支持,二是为了自己养老。投资理念也从前几年的有50万元闲钱拿来投资,变为拥有20万元闲钱再去借钱做投资。”正是因为人们理念的变化和城市发展的需要综合配套的日益完善决定了专业市场的纷纷出现并预热。

不过李学胤认为专业市场做好并不容易,需要在前期市场定位与运营中的策略和手段上做足功夫,如果能够依托产业基地,专业市场就有了发展壮大根本。

购房渐理性 投资客减少

“现在消费者购房明显理性,他们会了解多家楼盘,进行综合比较和考虑。”和家园项目销售经理黄辉表示,“能说明消费者明显理性的一个现象是投资客的减少,目前投资房源只占已经销售出去房源的10%左右。”

住交会现场,逛展者穿梭于各楼盘之间,快速了解与掌握消息,却并不急于下订金。“现在自住需求正被慢慢释放,购房者精挑细选,投资者也是谨慎有加,我们接待的优质客户比较多,他们的理性表现在对项目售价的基本认同,多选择品质与价格相当的产品。”红石地产营销经理张轲说,“目前君悦城项目接待的100个客户里投资者占到5%左右,如果是在以前,按君悦城所处的城市中心区域位置,投资客会占相当大的比例。”

“购房者非常理性,他们大都会依据自身经济条件量力而行,如一房的购买者年龄都在25岁左右,两房的购买者30岁左右,所购产品品质也大有不同,梯级消费趋势明显。”郑州明天实业有限公司副总经理董根来说,“今年投资房产的人也非常少,去年明天花园项目投资者占到15%~20%,今年连3%都没有。”

投资客减少更多是对人们理性消费的客观验证,实际上,眼下投资客看中的是能迅速实现投资收益的稀缺产品或者在有较大成长潜力区域置业做长线投资。

“项目销售比预期要好,一是因为市民对目前楼市有一个正确的认识,买房看中综合品质;二是项目位于真正的市中心区域,同享繁华与宁静;三是作为精装修现房,客户可快速实现收益。”龙都风尚城项目销售部经理朱涛坦言。

正如有关人士所言:“现在要么是如具备较大升值潜力的西开发区域可以做长线投资,要么是地处繁华区域户型设计良好的产品做短线投资,其他房产的投资人群正在日益减少。”

相关阅读

老总行业把脉

5年内郑州楼市还会热



郑州市长城房屋开发(集团)有限公司董事长申仕禄

郑州房价还有上涨空间,从现在经济形势看,5年内房地产市场还会热,5年后会有所降温。今年楼市将会是稳中有升,现在市场在逐步回暖,但由于国家政策调控力度的加大,银根和信贷的紧缩,一些资金链条薄弱的开发商会逐渐被市场淘汰,但这并不会影响市场大局,品牌企业仍将会获得更大的发展。

5月将是楼市回暖期



河南宏益华房地产开发有限公司总经理陈颖强

5月将是楼市回暖期,我国南方、北方地产情况不同,北方楼市的房价基本是随着国民经济发展而稳步上升的,泡沫很少,郑州的房价相比周边省会城市来说,还处于一个比较低的价格,下降的可能性十分小,不过大幅上涨的局面也不会出现,稳定发展将是未来楼市的态势。

自住需求正在逐步释放



河南利海房地产开发有限公司副总经理徐蔚

展会期间接待客户和意向成交的都比较多,效果很不错,这也说明郑州楼市绝对在回暖。消费者从观望期进入判断期,他们理性地在高性价比的楼盘之间作选择。现在自住需求逐渐释放,这将是一个很大的量。

西区 and 南区正在被更多关注



河南昌信置业有限公司副总经理马占松

因为土地成本在上涨,而且随着物价的上涨,各种建筑材料的价格也在上涨,郑州的房价是很难降下来的。相比较东区较高的房价,西区和南区由于目前房价还比较低,未来这两个区域的升值潜力相对会大一些,所以目前这两个区域无论是居住还是投资都非常划算,这点从住交会上就可以看到,以往住交会以东区和北区楼盘为主的局面正在逐渐改变,西区和南区正在得到更多开发商的关注。

三岔路口应加强内功



居易国际21世纪国际城项目副总经理罗卫华

没想到本次住交会能这么有人气!现在房地产市场的发展正处在三岔路口,在这种形势下,开发商更应该注重加强自身内功的修炼,认真把自己项目的品质搞好,为此我们公司把今年定为“客户管理年”。将本届住交会和往届住交会相比较,那些受楼市影响较大的是过去那些不注重自身品牌建设的部分中小开发商,而能够以品质赢得老百姓口碑的优质项目现在依旧卖得非常火。

第十一届郑州住交会参展项目汇总表

项目	位置	情况	项目	位置	情况
昌信·和家园	长椿路与合欢街交会处	登记400余组	清华·忆江南	黄河南岸、桃花峪旁	登记400余组 意向成交30余套
海森陈五园景湾	建设路与西环路交会处	登记210组 意向成交50余套	宏益华·香港城	南阳路与优胜北路交会处	登记300余组
阳光·公园道	商鼎路和农业东路交会处	登记600余组	长城·华山名郡	建设路与华山路交叉口	登记400余组 意向成交35套
甲天下·西湖新城	农业西路与秦岭路交会处	登记280组 意向成交50余套	西四环建材市场	西四环东侧,郑上路与中原路之间	登记600余组 意向成交28套
利海·托斯卡纳	惠济区郑州市北环以南、秦岭北路	登记600余组 意向成交360组	新长城·世界城	陇海路与嵩山路交叉口	登记1800组
明天·非常男女	丰庆路与博颂路交会处	登记1000组 意向成交40余套	CBD东环步行街	郑东新区CBD会展中心正对面	登记120组
基正·盛世港湾	西四环与梧桐街交会处	登记200余组 意向成交20余套	长城康桥上城品	陇海西路与华山路交会处	登记300余组 意向成交12套
龙都风尚城	二七路与人民路交会处	登记50余组	绿地原盛国际	金水路与东风东路交会处	登记300余组
清华园SOHO广场	南阳路与金水路交会处	登记200余组 意向成交8套	君悦城	东明路与红专路交会处	登记300余组 意向成交5套
			富田太阳城	中州大道与航海路交会处	登记200余组 意向成交20套