

购房者购不购房：这是一个问题(下)

□策划/执行 郑州晚报 刘文良工作室

样本四



嘈嘈切切错杂弹 “大”降小“降”落楼盘

受访者：胡女士，39岁，公务员 采访形式：对面叙谈

我在文化部门上班，清水但不是衙门，好在办公室里的各家都市报报纸一应俱全，每天早晨上班的“例行功课”，除了上网浏览最新的文化新闻动态外，便是打开报纸看股评和花花绿绿的房地产广告。老实说，现在的报纸越来越厚，都是房地产广告“增肥”的，但是与扑面而来的房地产广告所昭示的莺歌燕舞的情景形成强烈对比的，是时时见诸报端的关于房子频频降价的消息，往往在一个整版中，罗列的是北京降、上海降、广州降、深圳降、武汉降、成都降、南京降，这些降价信息一铺排，就像夏天里农田的蛙声一片，顿觉楼市里“降声”一片，如同嘈嘈切切错杂弹，“大”降小“降”落楼盘。翻看案头上摆放的同城几家报纸，我发现这几家报纸虽然新闻竞争非常激烈，但是在涉及房价问题上，就像心有灵犀、心心相印似的，时常在封面上以大

黑体字的大标题报道楼市降价的消息。

我印象比较深刻的是，关于今年2月份的房价，几家报纸都言之凿凿地说均价下降了许多；前几天在网络上看到一个赫然的标题：“4月份郑州房价，每平方米大跌250元”，副题是：“为两年多来的最大跌幅”。当然，媒体作为资讯的客观传播者，是在披露房管部门提供的数据，这原本无可厚非，可能在制作标题上，由于编辑特意对“跌”、“降”的前面加上了带有强烈感情色彩的修饰字词，因而显得特别触目惊心。这类标题、报道、数据见得多了，不仅撞击着人们的视线，更会撞击人们的消费心理。我先生从事的是工程监理，与开发商打交道较多，可能是“近房者赤”的缘故，对郑州房产市场，他本是一派乐观，这些年来用冲抵监理费的方式购置了多套房产，所以我们打心眼里不希望房产降价，

不希望我们持有的物业贬值，但是“降”字当头，“降”声一浪高过一浪，而且整个是一面倒，单从前一段时期的报道和评述上，似乎看不到房价上涨的希望，难免让人心中产生狐疑。办公室原先有买房意向的同事，一个个都看紧钱袋，就连我先生这种“铁腕房迷”也开始摇摆不定，坚持不再以监理费冲抵房款，还告诫我说，大家都在观望，咱也从众，暂不抵房、买房，随俗总没有错吧，还是静观其变吧，不是连一向不同意“拐点论”的潘石屹先生，也说五六月份是分水岭吗？但是说真的，不知道这分水岭怎么个分法，还不知道何时会到来，对于我们这些普通消费者来说，我们不想看到这些天马行空、天外飞来的“大话西游”，我们希望有人，希望有媒体能给我们消费者一个真实的市场信息，免得“楼市何处不飞花，乱花渐入迷人眼”。

样本三

我本有心去购房 奈何广深直线“降”

受访者：杨先生 29岁 某银行职员 采访形式：根据邮件整理



作为一个金融工作者，美国次贷危机的影响远未消除，人民币通货膨胀的压力并未缓解，股市起伏动荡，从投资理财的收益来看，从个人资产保值增值的目标来看，投资房产都是最好的选择。我从农村考上大学，毕业后通过招聘留在郑州工作，进了金融部门。爱人在医院从事护理工作，月收入较低。前几年为了结婚有个小窝，我们在丰庆路的青年居易看中了一套50多平方米的小户型，那时单价不到2000元，总价不到10万元，我们不顾老人的反对，首付两成买了这套房子。因为在老人看来，是不能随便使用银行贷款，银行都是“周扒皮”，每月还的利息比本金还高，不划算，钱存在工行最让人放心，还是老眼光。现在看来，这套房子买得真是明智，如果变现出售，房价会翻着跟头往上升，出租也会有很高的回报。

眼看着城区地块越来越稀缺，地价可着劲往上升，“地王”一个接一个地冒出，我们想方设法，省吃俭用，攒下了近20万元钱，准备按揭贷款在北区再买一套三房，一则考虑要个孩子，二则准备将远在信阳农村的老人接过来享享福。我们东挑西拣，瞅中普罗旺世的一种户型，大社区，大配套，大公园。就在我们夫妻二人准备定房时，报纸上、电视上、网络上铺天盖地都是深圳、广州房价大跌的信息，什么深圳一个楼盘的二期大降价，开发商开始对一期业主进行补差；什么广州推出限价房，近1/3符合条件的客户，竟然选择了放弃，因为他们认为今后还会有更低的限价房推出。这类报道、信息如果偶尔看到一次也罢了，只要你打开报纸，收看电视，包括央视的《经济半小时》，上网浏览，都是广州、深圳房价降声一片。我不懂地产，不懂市场，也没有能力和精力到深圳、广告实地考察，心想三人成众，何况众媒体都是如是说，自然可以深信不疑。想着“普天之下，莫非王土”，深圳、广州降了，下一轮可能会轮到郑州了，索性暂时不买，持币观望一段再说。

样本五



家有“旧房”不下堂 怎拥“新房”带笑看

受访者：姜先生，45岁，资深媒体人 采访形式：对面叙谈

我在单位有一套三室两厅的房改房，七楼，双气，三个卧室都朝阳，视线可直达农业路，特别敞亮、通透，据说风水也特别好，旺财。下面有一个偌大的花园，这么大的花园郑州市绝无仅有，任何商品房小区都难以望其项背，不管这些小区广告宣传说景观如何如何，但能坐拥百多亩的门前花园，我走遍郑州还没瞧见。由于临近经三路金融街，我们的家属院位置绝佳，环境绝佳，居住的人群绝对高端，往来无白丁，谈笑皆鸿儒，且小区没有闲杂人等，物业收费又低廉，是一个非常宜居的所在。

由于我是“奔五”的人了，爬起楼梯越来越吃力，便想换个带露台的花园洋房、多层楼房一楼带花园或者是行政区这一带高层、小高层带电梯的房子，高层房子最好有挑高的阳台。这样的房子目前市场上应该极易买到，但是这些年供女儿出国留学，手头上没有攒下多少钱，便想着将报社家属院的房子卖掉。

据我所知，去年市场最红火的六七月份的时候，有几个同事将同属七楼的房子出手了，总价突破了40多万元，这几个同事当时占了便宜还卖乖，一边查着钱还嚷着贱卖了，

悔不当初。可是自从去年年底至今，轮到我想出售这套房子时，却不幸赶到了所谓的“拐点”，不仅一手房成交量下降，二手房问津者也寥寥。我在几个网站上都挂了出售信息，还在报纸上发布了分类广告，几个月来，咨询者众，看房者多，但是价位就是上不去，想卖到45万元以上不容易，距我的期望值甚远。我自己坚信，在新市中心成熟地段，这样的房子非常稀缺，所以也是宁缺不卖，当然，购买新房的打算也只好随之搁浅，还得喘着粗气爬楼。我希望市场早日火起来，尤其是存量房能够火起来，这样一手房的销售也才能拉动。

样本五



“经适房”佳音从天降 再等它两三年又何妨

受访者：宁女士，32岁，北建材个体商户 采访形式：根据录音整理

我是四川人，来郑州做小本生意多年，卖过小吃，摆个地摊，2004年开始在北建材开了一个小型的门店，专门经营水暖器材，老公在郊区租房开了一个铝型材加工厂。

早些年，郑州房价低的时候，我们的一点积蓄都用于投资小生意，没有想过买房；2004年秋天过后眼看着房价猛涨，一次性付款买不起，分期付款又怕承担利息，心想着等到钱攒够了再买房不迟。可是攒钱的速度总是赶不上房价上涨的速度，说出来不怕你笑话，如果算笔账，这一年下来辛苦挣的钱，都抵不上房价上涨的增量。自前两年始，郑州经济适用房开始公开摇号选房，我居住年限

够，没房，找个单位开了个收入证明，便到房管局申请并通过了资格审查，这之后，参加了好几次经济适用房小区的摇号，如北区的圣地花园等，但是连续几次都没摇中，也就灰心丧气。由于远在四川的父亲身患慢性病，老父亲特别希望来郑州居住，便于治疗，但是父亲脾气倔，说什么我不买新房他不踏进我家门。父亲可能是在激我，这一激，我又寻思着买商品房了。经过比较，我和老公都觉得位于环内的思达优典非常中意，大社区，附近有小学、幼儿园，双气，高层，特别是95平方米的户型，竟然做成了三房二厅一卫，总价不高，但是却有三房的使用面积，我们夫妻一间，孩子一间，老父亲来郑后也有

一间。我们跑了几趟售楼部，样板间看了一遍又一遍，越看越满意，就下了小订。这中间因为出了趟远门，回来后老公拿来了一张报纸，上面公布了近几年郑州市经济适用房、廉租房、限价房的发展规划，白纸黑字，赫然写着开发量、开发规模，特别是房管局领导承诺三年之内实现经济适用房按需供应，这样一来，我们早已打消了的经济适用房之梦又被唤醒、激活了。我和老公一合计，就决计不买商品房了，再等它个两三年，相信总能住上经济适用房，反正政府说了，报纸登了，应该是没错的，至于节省下来的钱，可以追加为加工厂的投入，而老父亲那边，女儿只能说声对不起了。

后记

如同“一千个读者心目中有一千个哈姆雷特”一样，说起购房之大事，自然家家都有本难念的“房经”，在尺幅之狭，方寸之间，自然是不能将各家的“购房秘笈”通览无遗，难免挂一漏万。因为本文摘自购房者的谈话和文字，而且为了保持可信度和原生态，记者除了对文字进行润色外，基本上保持原貌，因此观点仅限一隅，也会失之偏颇，但是透过这些笔墨，我们还是可以触摸到市场最真实的前沿，把脉到市场最鲜活的律动。我们在此斗胆抛砖，目的是引来“他山之石”，所以竭诚欢迎社会各界，特别是房地产界、新闻界、金融界诸君还有政界领导，对此系列报道提出善意的批评和积极的建议，一同给郑州购房者以正确、准确、精确的引导，共同规范、发展、助推郑州的房地产市场。