

“全城置业在行动”系列报道之三

当住房成为“小康不小康”的“关键”标尺,当“居者有其屋”成为国人的“第一要义”,当“居者优其屋”成为人们提高生活质量的“首选”,当城市化进程方兴未艾,当城市化率迈开大步,当城中村改造如火如荼,当“租房大军”失去安身立命的“巢穴”,当如潮涌动的外地人群大举进入郑州,当一批批大学生削尖脑袋挤进郑州,当奥运之年结婚新人扎堆赶趟,当新盘如“好雨知时节,当春乃推出”,当一场场房展会“你方唱罢我登场”,当各大媒体的报纸广告密密匝匝,当楼盘户外广告林林总总……

当这一切并非假设而正在发生的时候,我们本来有理由相信,而且应该用市场表现来证明:郑州楼市理当销势强劲,成交量理当直线攀升,市场理当全线飘红,可是按照媒体和业内比较通用的说法,自从去年“房贷新政”实施以来,特别是去年年终岁尾以来,郑州楼市“风光不再”,售楼部不再门庭若市如赶大集,那种雇用民工连夜排队、一家几口人铺着草席一夜无眠、望穿双眼地等着选房、为买房托关系、走后门,请客送礼、好话说尽的情景“芳踪难觅”。虽然数据并非是评判市场动态唯一确信的根据,但是在尚无其他评估例证的

情况下,数据仍是有力的佐证:2月份郑州楼市量、价均跌至低谷,3月有所“回暖”,商品住宅销量较2月大幅上升,但是同比仍然有较大下挫;4月份商品住宅销量较3月份虽有较大上升,但是从均价比3月下降250元的价格水平来看,4月份的销量应是因经济适用房和旧城改造的安置房集中备案而拉高,购房者持币待购和开发商持房待售的“双持”局面并未完全松动,购房者仍在“望”房却步。

在莎士比亚名著中,哈姆雷特哀叹:“生存还是毁灭,这是一个问题。”在时下的中国,在国人的口头禅和流行语中,演变成了:“买房还是不买,这是一个问题。”前些时日,记者前往报业大厦办理事务,所到的8个处室中,每到一处,众人皆围拢过来,不约而同百人一腔地问及同一问题:“房价会不会下降?深圳、广州、北京都降了,郑州会不会降?现在买房是不是时候?”记者本想力陈己见,但唯恐犯了众怒,只好隐忍不言,因为媒体界人士尚且如此疑团重重,何况芸芸大众;一次到诊所输液,主治医师闻听我是房地产界人士,一脸企盼地问:“什么时候房价降到2000元以内,请你告诉我一声,我再买房。到了那一天,你到我这里输液,我给你

免人工费。”记者愕然,无言,感叹。记者每天接听电话不下百个,其中有近1/3电话是打探楼市行情,问题与上文所述如出一辙。面对这样咄咄逼人的问题,虽不会“执手相看泪眼,竟无语凝噎”,但是总难免落个“纵有万种风情,又与何人说”?

超级女声“想唱就唱”,我等却难以“有话好好说”,这不能不说是一种如鲠在喉不吐不快的折磨和郁闷。于是乎,利用这个双休日,从我们生活的这个城市中相识、相熟、相交、半生不熟、一面之缘的各种人等中,选取数个曾经向我打探、向我咨询买房信息的“样本人群”,以“到底是何种因素影响你现阶段购房”作为话题,或电话沟通,或对面叙谈,或QQ留言,或邮箱传送等多种形式,试图透过身边的人真实的话语,来破解一下这个难解的“斯芬克斯之谜”。本文不添加记者的主观述评,虽然记者时不时总想站出来点评一番,但是为了保证采访的“原声带”效果,故将记者的一己之见隐去;也没有采信那些通过调查机构发放统计表格得出来的统计学意义上的结论,因为在记者看来,这类结论,总有点用一团棉花打一个胖子,打不到痛处的感觉。

购房者不购房:这是一个问题(上)

□策划/执行 郑州晚报刘文良工作室

样本一

问房贷新政为何物 直叫人欲购还休

受访人:刘女士

44岁,广告公司总经理

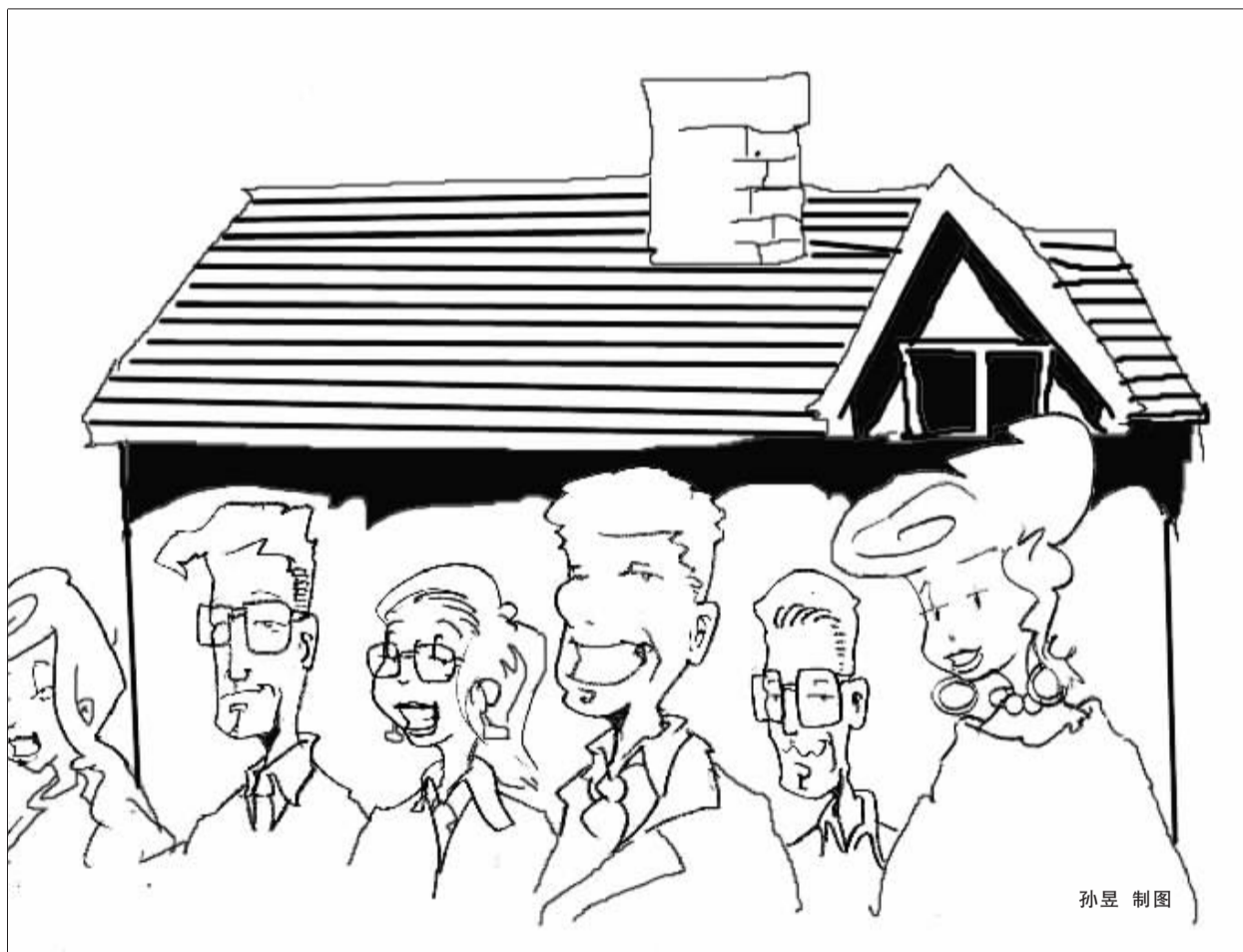
采访形式:根据电话录音整理



这些年来,眼看着房价节节高,又看到非常撩人的广告语:“上班十年,不如买房一套。”因此我不炒股,不买基金,银行存款是负数,有时甚至困窘得没有钱给车子加油,把有限的资金全用于买房,如果以房产价值来计算,也算进入了冯仑先生所界定的“富人阶层”了,虽然是纸上富贵。从2003年到2006年,我不仅在郑州买房数套,其中金成开发的房产3套,思达开发的房产两套,还买了一套恒升府第的小户型,并且在深圳购房一套。我所购买的房产,除一套大房子和小户型是一次性付款外,其余全是采用银行按揭,每月返还银行月供的压力巨大,好在所购买的金成的房子都位于市区中心地段,又全是写字楼,租金收益除了承担银行月供外,还有所盈余。今年春节过后,有朋友动员我购买郑州国贸中心的精装小户型,因为我每天上班都从该售楼部门前过,对这个项目所处的地段非常看好,对郑州国贸的升值潜力也很有信心,因此下决心在此购买几套小户型作为投资。

我不惜动用公司的经营资金,筹够了所看中的几套房子的首付款,来到售楼部签约,结果在办理按揭时,被中介机构郑州元泰公司的工作人员告知,按照新的房贷政策,以家庭为单位,按揭贷款买房3套以上的,银行不再发放贷款,这就意味着,除了一次性付款,别无他途。

当时,我对这位工作人员的话语半信半疑,也非常不甘心,便找到在广发行个贷中心工作的朋友咨询,证实了元泰公司的工作人员所言不虛。银行朋友告诉我,按照房贷新规,不仅利率上浮,如第二套房子办理贷款,在基准利率的基础上将上浮10%,第三套房子将上浮20%,而且首付比例有所提高,按揭贷款购买第一套房且户型面积在90平方米以下的,方可首付20%,但是如果是刚刚大学毕业、没有稳定工作收入的年轻人购房,银行会要求购房人追加到30%的首付;第二套首付比例会提高到30%,有的银行达到40%;第三套首付比例更是高达50%。我告诉这位朋友,我所购买的房产中,有一套原来在交行办理了贷款,但是去年已经提前还贷,且该房子已经过户,是否不应视作贷款买房?这位银行朋友的回答让我更加震惊:只要是购房签约之时办理了贷款业务,就算是提前还贷,房子过户到别人名下,仍会被视作按揭贷款买房,这个“标签”终身都得背负着。临了,这位朋友从电脑中查询了一下我的个人信用记录,发现我使用的信用卡有多次逾期记录,虽然逾期时间并不长,逾期未还最小的还款额只有几块钱,但是银联必较、分文必争的银行系统都记录在案,我已经上了银行的黑名单,今后从银行再也贷不出分文款项了;再说,我目前的房贷、车贷每月需还款1.5万元,按照规定,我的月收入必须达到贷款额的两倍以上,就算我自己开具这么高的收入证明,银行又怎会相信呢?从这位朋友处出来,我像泄了气的皮球,从此再也不敢做买房梦了。银行设置如此高如此严的门槛,我想不仅将我这样的炒房者拒之门外,恐怕还有更多的投资客甚至有着自住需求的人,也会因此放弃买房的打算。



孙昱 制图

样本二



王石“拐”我也“拐”

受访人:史先生 28岁 某房地产营销策划公司策划师 采访形式:QQ聊天

老实说,我也算是房地产专业人士了,因此我既不迷信媒体披露的各种数据,比如说这个月成交量大了或者是小了,房价涨了或者是跌了;我也不盲从诸位专家、学者的“谆谆教诲”,当年易宪容劝说国人不要买房,提倡租房,后来房价噌噌往上涨,易先生不知道挨了多少“国骂”。因此,专家、学者的话,我是左耳听右耳出,不会入脑入心。当然,对于众开发商所持的“暖冬说”、“回暖说”,我也不完全苟同。一句话,我买房与否,主要依据我自己对市场的专业判断。当然话也不能这么绝对,作为半个地产人(因为常常做乙方,常以半个地产人自居),我唯独对王石先生笃信不疑,如果说就影响力而言,一个王石顶上半个住宅与城乡建设部,那他的话在我看来一句顶一万句,就如同万科的房产比同一地

段的其他房产,单价硬是高出1000元一样,这就是“地产教父”的魅力。

王石持地产“拐点”论,虽然后来他在一些场合予以否认和修正;万科在各地开发的项目纷纷降价销售,虽然万科的执行总裁解释说只是正常的销售策略;王石劝诫购房者暂时不买,因为目前产品品质亟待提升。既然王石先生这样说了,我就认为房价必“拐”无疑,不仅深圳、广州“拐”,北京、上海“拐”,郑州乃至各个市地也会“拐”,所以虽然我整天帮开发商出“金点子”、“银点子”,自己却住在都市村庄里的“小屋子”,我暂时也没有购房的打算。我清楚地注意到,由于受到宏观政策和市场环境的影响,郑州的许多楼盘都在产品品质上天下工夫,品质在提升,但是房价并没有像去年那样大幅度提升,仍然按

照去年第四季度的价格在销售,价格能维系或者说滑行在去年的水平,其实已经是在变相让利,实际上这个时候购房,已经是非常受益了。但不管王石先生发出“拐点”论是出自何种动因,也有报道说王石先生的拐点论是“戏言”,甚至不排除是在误导和讹传王石的观点和言论,但是在我看来,此论一出,驷马难追,名人效应产生的心理冲击波确实不能低估,至少影响了像我等王石忠实的粉丝对市场的分析和研判。也许有一天,事实会证明王石所言有误,我也为等待和观望没有及时出手买房付出代价,王石先生也将遭受“国骂”,但是在目前市场走势不明、有些暧昧气息的情况下,如果没有一个更强大的声音出来折服我,我还是暂时保留对王石先生的信服吧。