

“战争在继续,生活也在继续。”这是电视剧《盖世太保枪口下的中国女人》中的一句经典台词。用这句台词来形容当今郑州楼市,看似有些牵强,但也有点“合拍”:一方面,在一片“降”声中,一些购房者不购房的问题毋庸回避,个中原因记者在上期专题策划中以“样本”形式进行了详述;但是另一方面,当我们“睁开眼睛看世界”的时候,我们也应清醒看到,在这个所谓的“观望期”、“低迷期”,仍然有购房者“冒着炮火前进”也好,“迎难而上”也好,“逆市飞扬”也好,“不识时务”也好,“明智选择”也好,毕竟有人“管尔东西南北风,咬定买房不放松”!从4月份郑房指数公布的数据显示,4月份全市共销售商品房4530套(以备案计),平均每天151套,如果算上那些取得了预售许可证、具备销售资格、客户交了大定、签订了认购协议、尚未进行备案的可以视作准销售的“潜水”部分,真实销售套数应该远大于此。由此观之,这个市场“冷”中也有“热”,如同过往的时候,“热”中也有“冷”,这种冷热交叉,原本是问题的一而二、二而一的两个方面。

其实,当我们审视和探究的目的瞄准“购房者在购房”并且将其视为“问题”的时候,本身多少就带有一点悲凉的色彩,因为在去年同期,若有人将此视为“问题”,定会被当做脑子出了“问题”,因为在其时,且不用担心谁在购房、为何购房这个问题,而是那种火爆、滚烫的购房场面,那种“恐慌性购房”的心理,看上去连

开发商都觉得有点恐慌!记得当时有一句带有调侃意味的话语特别“经典”:就算是一个盲人,骑着一匹拐腿的瞎马,冲进任何一个售楼部,所买的任何一套房子,都值!时至今日,这句经典语渐渐淡忘,倒是出现了一个比较温和比较通行的说法:经过一轮轮、一拨拨、一回回、一场场政策上、秩序上、金融上、税收上出台的“新政”的调控和盘整,市场日趋规范,逐步走向健康,购房者日趋理性、成熟,换言之,目前购房的人群,既非“冲动型购房”,也非“恐慌心理”为之,大都是“审时度市”、“三思而后买”的结果。

对于这种较为流行的“说法”,我们宁可信其“真”,因为房地产行业发展到今天,就开发企业而言,现在正在而且必须进入一个品牌制胜、产品创新、服务升级的时代,产品和服务更是房企“安身立命”的利器;而作为购房者,当市场业已从彼一时的“卖方市场”变为此一时代的“买方市场”的时候,抛弃喧嚣的心态,告别盲动的行为,回归理性的思辨,既是一种清醒,更是一种自觉。

基于此,在现阶段,当我们走出编辑部,走出数据堆,抱着“多研究些问题,少谈些主义”(这些主义主要是指“涨跌说”、“拐点说”)的心态,去售楼部“探密”,去客户群体中“摸底”,再倾听一下来自地产界的群体声音,进而形成我们的观点,这样我们便能逐步接近现实楼市最真实的“本原”,记者相信,这些“本原”不仅是开发商特别关切的,也是购房者需要知情的,还是政府部门需要知晓的。

# 购房者在购房:这是另一个问题

□策划/执行 郑州晚报刘文良地产工作室



## 观点一:刚性需求在 购房者就在

河南省房地产业商会秘书长赵进京先生,在忙于组织、号召、发起开发企业为四川灾区爱心捐款之余,特地安排时间接受了记者的采访。他表示:一些媒体报道习惯于简单地不加分析地堆砌、罗列数据,而不注重对数据进行解析,加之个别从业人员缺乏专业知识,极易误读数据,并会得出错误的远离市场真相的结论,这对消费者是一个误导,对政府决策也是一个误区,这样的事例多不胜数,像上海2005年大力进行调控时,全国媒体一味地报道房价大跌,调控大见成效,导致政府原定大量推出经济适用房计划搁浅。因此,像晚报《第一地产》这样踏踏实实、俯下身子,从消费者嘴中、从售楼部“踩盘”中得出的观点和看法,应该是真实、可信和相当权威的。

谈到目前的市场状况,赵进京明确表示,市场刚性需求巨大,这是由于郑州加快城市化进程、提高城市化率带来的客观的硬性的需求。他分析说,按照郑州“十一五”城市发展规划,未来三年,郑州城区需新增城市人口93万,平均每年31万人,加上目前郑州城区人口300多万,未来三年郑州常住人口将达400多万人。按照国家规定的人均27平方米的居住面积,仅三年间新增人口而言,就需新增2600多万平方米,而郑州去年商品房建成面积为1158万平方米,销售955万平方米,如果按照去年的建设规模,为了满足新增人口的政策层面的居住标准,就需两年多的时间,如果再加上现有城区居民的购房需求,还有外地市、外省市居民来郑置业的强劲需求,可以看出,市场空间非常巨大。

众所周知,购房的刚性需求既包括首次置业

的用于解决“居者有其屋”的需求,也包括了为改变现有的居住环境,实现居住的升级换代的二次置业甚至多次置业、终极置业,即“居者优其屋”。前者好比是雪中送炭,如同杨白劳给喜儿扯上几尺红头绳;后者是锦上添花,好比是杨白劳给女儿买上一件花衣裳。但不管是自居之需还是升级之求,这两种需求都真实的客观地存在着,而且正在市场上释放出来。如果再加以细分,我们可出看到,像新人结婚的婚房、大学毕业生所需的过渡性住房,均属于前者。今年适逢奥运之年,新人结婚蜂拥,据估算,全国会有60万对新人今年喜结连理,郑州今年结婚的新人会上万对,如此庞大的人群步入婚姻的殿堂,自然需要筑个“爱巢”,势必会拉动刚性的需求。

今年全国会有500多万大学生走出校门,落户郑州的会在十数万人以上,而由于近年来郑州城中村改造“加速度”,这些大学生失去了在城中村租房居住的机会,逼使他们想方设法购房。虽然大学生初入社会,工作收入较低,自身购买力较弱,但是近年间的大学毕业生出生在80年代中期以后,多为独生子女,做父母的必然倾其所有资助儿女购房,帮儿女圆住房梦。

小刘家住信阳光山,父母均在县城交通部门工作,他2006年大学毕业后,先在郑州一家路桥公司工作一年,后来转行做了紫荆山路上一家楼盘的置业顾问。毕业后,他一直在经三路张寨村租房,一个大单间,每月房租400多元。由于职业敏感的缘故,他对房价的上涨感受得更为强烈和深刻,总觉得与其租房不如按揭贷款买房,因为这样可将租金用于还月供,于是决定告别租房

时代,准备按揭贷款买一套小户型。经多方比较,最后在主城区订下了一套39平方米的一室一厅,首付加上附加费用共5万多元,他手头上攒下了2万多元,父母在五一小长假期间从老家赶了过来,赞助了3万多元,就这样,小刘“得来全不费工夫”地买了房置了业。虽然每月有1500元左右的还款压力,但是以他目前的工作底薪加业绩,应该还款无忧。他想,如果再谈上一个女友,两人共同承担月供压力,他也就感觉不到压力了。

对住房进行“升级换代”的需求在政府机关、事业单位的公务员和工作人员中表现得最为明显。这部分人群大都在2000年前享受到了单位的房改房,住进了单位家属院。这些房改房大都位于城区,家属院与单位一墙之隔或一路之距,虽然坐拥城市繁华,上班便利,购物便捷,多有双气,但是由于当时所建的家属院,户型设计极不合理,外立面残破不堪,楼道“伤痕”累累,楼间距狭窄,没有地上停车位和地下停车场,家属院停车之难难于上青天,且没有景观绿化,没有会所,也谈不上正规的物业管理,因此,居住在这些家属院的人,普遍希望逃出“围城”,另觅新居。特别是随着房改房产权证的发放到位,加快了房改房的上市交易进度,客观上消化了这部分存量房,激活了购房欲。

黄女士在某新闻单位财务部门工作,在单位自建的家属院里一住十年,原本对自己的房子颇为孤“房”自赏。上个月,她的女友邀请她到新居做客,让她顿感自惭“房”愧。她的女友2005年在阳光新城购买了一套花园洋房,五楼、六楼两层,复式,220平方米,大客厅,餐厅挑高6米。最让她艳羡的是,户户都有露台,女友介绍说那是层层退台,顶层还有一个100多平方米的大露台,楼顶上让专业绿化公司进行了美化绿化,花团锦簇,遮阳伞、摇椅、秋千、工艺仿古木凳、狗窝一应俱全,简直是一个梦幻中的空中花园。这一次做客对她构成强烈的刺激,于是她开始浏览各家报纸上的房产广告,打电话向在建委工作的同学咨询,一次次到报社房产部去打听,能否在市区或者是近郊买到类似阳光新城一期花园洋房那样的产品,结果,建委的同学和房产部的同事,根据她的购房意向,一致向她推荐了位于河医广场附近的鑫苑景园。她相信这是英雄所见略同,便拉着老公到景园售楼部去验明“房”身,一看那户型,借用宋丹丹的话来说,那是相当当地当地中意,特别是顶层复式,户型设计让她惊叹不已,女友所住的那套复式房的优点不仅应有尽有,而且后起之秀的景园在户型上还有过人之处,虽然周围的地段喧闹了一点,也没有阳光新城门前那条将要建成的“浆声灯影中的秦淮河”,但是在城市中心地段能有如此精致、优雅的产品,景观又投入了那么高的造价,她还是“一见倾心二见定终身”。签约之后,她整天都在寻思着如何装修之事,因为她的心结是装修完工后,一定要将女友请过来鉴赏赞赏。(下转 B29 版)

行动

