

郑州楼市：大步流星奔民生

都说楼市是一本难念的经，此话不假。尤其是对普通的市民来说，真是想起来就窝火、念起来就头疼。福利分房取消了，级别、工龄、家庭人口全不重要了，大家都可以到市场上去买自己喜欢的房子，这当然是好事啦。可是人们很快发现，楼市可不是一个好玩的地方！从1998年开始，房价先是原地活动热身，接着小步快跑，接着大步飞奔，最后竟然骑上一匹脱缰的野马，跑得无影无踪了。留下一群望房兴叹的购房者，攥着一把钞票，目瞪口呆。

尽管如此，对大多数人来说，房子总是要买的。现在国家提出要全面建设小康社会，而“小康不小康，关键看住房”，人均30平方米的目标，好多家庭还未达到。进城的农民要有个遮风避雨的房子，结婚的青年要有个温馨浪漫的“爱巢”，腰包鼓起来的先富者要搬出“茅屋”住“华夏”……

虽然那个明星般频频出镜的开发商王石语重心长地告诉年轻人：40岁以前最好不要买房子；虽然很多满腹经纶的专家学者引欧据美地教育国人：居者有其屋的“有”不一定非是拥有产权，租住也是“有”嘛。然而，有几个中国人会听他们的这番“忠告”呢？40岁才去买房，老婆不早把我甩了？一辈子住别人的房子，你当我是生活在美国呀？中国人的传统就是买房，中国人面临的现实就是买房！所以啊，闲扯的话少说，多聊聊买房的事儿才是正题：楼市现在怎样了？楼市将来会怎样？啥时候要捂紧钱包不放松？啥时候要该出手时就出手？这些疑问，对购房者来说，都是大问题，一定要搞明白才行。

对开发商来说，问题同样很多：销售量上不去怎么办？政府会不会救市拉我们一把？

趁着现在奥运会也结束了，楼市这本经又要被人们拾起来念下去的当子，我们就来和各位一起，关注一下郑州的楼市。

晚报记者 卢志峰



相持不下博弈中

所谓市场，就是买卖双方的交易。房地产市场，也就是楼市，按照消费者通常的理解，当然就是购房者和开发商之间围绕房屋的交易。这种交易目前的形势是怎样的呢？一言概括之，叫做：购房者持币观望，开发商苦撑待变。楼市的这一情势，全国皆然，郑州也不例外。

有数字为证：所谓持币观望，就实际交易量来说，今年前6个月，郑州市商品房实际销售套数28669套，比去年同期减少25.94%，实际销售面积305.44万平方米，比去年同期减少29.19%。二手房的交易情况同样冷淡，今年1~6月，郑州市共成交二手房5745套，比去年同期减少28.48%，成交面积50.56万平方米，比去年同期减少27.53%。就购房者的购房意向来说，本地一家媒体7月份进行了一次网上调查，在问及“您打算何时购房”时，被调查者中打算年内买房的占21%，打算明年买房的占25%，打算后年买房的占19%，打算3年之后买房的占31%。从这些数据来看，观望情绪之严重，已经尽在不言中了。

所谓苦撑待变，指的是在商品房交易量持续下降的情况下，其销售价格却持续上升。仍以今年上半年为例：各月的商品房销售均价分别为：3771元、3836元、4048元、3798元、3905元、4386元。6个月中，4个月的价格环比上升，上升幅度最高达15.63%。整个上半年的均价为3963元/平方米，比去年同期增长了19.76%，综合比较，增幅已高出全国平均水平。销售不畅，资金链面临断裂，价格却不降反升，卖方硬撑待变的心态，已是昭然呈现。

购房者盼着开发商撑不住了降价，开发商盼着购房者等不及了出手，双方的这场博弈形成了相持不下的局面。

房要买，楼要卖，僵在那儿也不是个办法。打破僵局，关键是要调整博弈的思路、调整对局的观念。楼市只要存在下去，买卖双方既对立又统一，就谁也离不开谁。因此，“零和”早就该抛弃了，“双赢”才是共存之道。

问题是，谁先作出调整？

毫无疑问，当然是开发商！为什么呢？因为你的所得就是购房者的所失，因为那么长时间以来，你得到太多而购房者也失得太多了嘛。况且，眼见政府对“救市论”不理不睬，你那“俯卧撑”能一直撑下去吗？再说，和购

光有价格的降低还远远不够，购房者会问：楼房的质量会不会也随之下降呢？近两年来，在郑州市场上，涉及房屋质量问题的投诉有“回潮”的迹象，让人忧心。汶川地震后，购房者对这个问题更加关注了。一位销售代理商深有感触地告诉记者，现在，人们在关注房价的同时，非常看重房屋的质量，在看房过程中，很多客户多次询问房屋质量问题。

事实上，质量问题只是房屋性价比程度的

民生地产关注的重点，就是购房者的真实需求。购房者作为楼市博弈的一方，在房地产市场由卖方市场向买方市场转变的过程中，又该如何根据自身的需求，把握市场机会，实现置业的目的呢？

首先我们按购房目的把购房者分为自用者和投资者，对于后者，鉴于现在国家已出台了种种政策予以限制，而且，深圳、上海等一线城市炒房客现在面临的困境也给予了投资者深刻的警示，在目前这种形势下，他们实在是不适于入市的。对于这部分购房者，我们暂且不去考虑。占据楼市主流的，还是那些以自住为目的

主动优惠找出路

房者硬挺，“光脚的不怕穿鞋的”，这一点可要考虑到。所以，在这个时候总要采取点主动为好。

主动做什么呢？很简单，就是优惠或者降价！从今年上半年的情况看，不少开发商已经开始采取打折、优惠等措施，试图以让利的方式促进销售。这虽然是一个良好的开端，但是还远远不够，还不足以对市场形成强烈的刺激。北京传来的消息说：目前京城众多打折促销的楼盘销售情况非常一般，有两批折扣点很高的房源甚至两个月没有售出纪录。本地的调查

性价比之很重要

一个方面。性价比是指一个楼盘性能与价格的比率，它是衡量一个楼盘质量高低最实在的指标。一般而言，楼盘的性能主要指的是楼盘的“综合素质”，包括地段、质量、环境、配套、景观设计、物业管理等，这个概念目前已成为购房者选择目标楼盘的一个非常重要的指标。一座房子，不仅要让老百姓买得起，还必须是好房子。老百姓攒点钱不容易，房子可以说是所有家庭支出中最大的一笔了，那么多的钱

量力而行去买房

的购房者。这部分购房者以工薪阶层为主，手头的钱不多，也许刚具备支付能力，也许要靠东挪西借才交得起首付，价格是他们最关心的。

经常有开发商在议论，什么样的价位才能引得购房者出手呢？也经常有购房者提出，价格降到什么水平我才可以入市呢？要想理性地做出选择就必须排除“天花板效应”和“地板效应”两种心态。前者是对开发商说的，开发房产就是为了盈利，房价嘛，当然越高越好。可是高过了头，脱离了消费者的支付能力，事情就会走向反面。后者是对购房者说的，房价当然越低越好，可是，如果低至不足以抵消成本了，恐怕开发商也不会干。

也显示：78%的购房者表示不会被开发商的优惠、打折、垫首付、贴息等促销措施打动。

千呼万唤始出来，就不要再犹抱琵琶半遮面了，素面朝天，定会立竿见影。这不，7月份的统计数据又出来了，房价回调，比6月大跌500多元，成交量也立刻跟着回升。再举个个案，农业路上的一个楼盘，公认位置好、品质高，没想到却以每平方米4580元的价格开盘，当天就受到热烈追捧。可见，对开发商来说，出路总是有的，办法也总是有的，关键还是认清现实、调整心态的问题。

花出去，如果不能物有所值，再温和的人也是要骂娘的。这就需要开发商今后要更多地产品在本身上下工夫。

刚才我们讲了房屋的价格，现在又讲了房屋的品质，这两条加起来，其实就等于是民生地产的主要内容了。房地产业要想作为一个可持续发展的产业在国民经济中立足，房地产市场就必须走向健康和谐，而健康和谐的方向只有一个，那就是民生。

因此，判断什么水平的房价才是适宜的，应当有一个理性的态度，每个购房者的具体情况不同，对自己要买什么样房子的要求也不同，这就要结合自身收入、支付能力来判断。在房价开始进入下降通道的前提下，人人都想着抄底，但这“底”，委实不是那么容易抄的。所以，量力而行才是最重要的原则。看中了一处好房子，经济能力又完全许可，那就不要犹豫，要果断出手。如果囊中羞涩，那就要慎重了。银监会那条“借款人住房贷款的月房产支出与收入比应控制在50%以下，月所有债务支出与收入比应控制在55%以下”的规定也许可以作为购房者的一个重要参考。