

## 直面楼市真相之团购篇

团购涌动渐成主流 逼迫楼市变相降价

## 团购“救市”，从拉锯战到保卫战

周评

降息出乎预期  
坊间观点如一

## 事件

9月15日，中国人民银行宣布，将于本月16日下调一年期人民币贷款基准利率0.27个百分点，存款利率保持不变；同时，从9月25日起，下调中小金融机构存款准备金率1个百分点。

这是央行自2004年10月29日以来首次下调贷款基准利率，也是央行9年以来首次下调存款准备金率。对本次“双率”下调，央行称，这是为解决当前经济运行中存在的突出问题，落实区别对待、有保有压、结构优化的原则，以保持国民经济平稳较快持续发展。

央行的货币政策组合拳会给我国的经济带来哪些影响？低迷的房地产市场是否能够借机反弹？

## 观点

深圳市泰辰置业顾问有限公司策研中心：楼市下行趋势难改

此前，紧缩性的货币政策和针对房地产行业的严厉调控使得2008年的楼市异常萎靡，房地产市场的反弹首先需要政策方面的利好。然而专家认为，尽管这是贷款利率近年来的首次下调，但尚不能成为市场判断央行货币政策发生根本性转向的信号，它只是属于央行面对新的国际、国内形势对货币政策进行的微调。降息尽管将减缓贷款人的压力，然而利好甚微，以10年期50万元的房贷计算，10年仅减少利息支出2838.37元，实际每月较下调前仅少支付23.59元的利息款。

与此同时，针对房地产行业的宏观调控政策并未显松动，银行为防范风险，对个人房贷业务的发放也相当审慎。

8月郑州楼市成交量同比继续大跌，供需比达到了1.95:1，市场出现了严重的供过于求。进入9月，郑州楼市并未见有大的起色。9月7日农业路附近的某楼盘开盘成交量甚微；9月13日未来路某小户型项目开盘，到场客户寥寥无几。与此同时，房展会的频率越来越高，参展楼盘的优惠力度空前，然而客户量却相当有限，成交量更是每况愈下。

所以，泰辰认为，在目前没有重大利好政策出台的情况下，无论是全国楼市还是郑州楼市都将继续下行趋势，接近年底，郑州楼市将面临最严峻的考验。

郑州同致行地产顾问有限公司研究中心：不会扭转买方格局

通货膨胀已经得到合理有效控制，未来银行利率和存款准备金率将会处于一个相对稳定时期，两者短期内不会进行重大调整，至少不会继续再向上调整，金融环境的宽松将给目前的郑州楼市发展带来活力。

同致行认为，虽然此次降息主要是针对一年及一年以下的利率，而5年期以上的利率下调微乎其微。更重要的是其中传递出来的调控政策信息和对市场预期影响，此次降息表明了未来个人购房贷款环境将趋向于宽松，随着CPI指数的持续下降，贷款利率今年内有望继续下调。普通居民对于银行加息的疑虑消除之后，在各楼盘纷纷推出特价和优惠价格情况下，有助于释放上半年被过度抑制了的购房贷款需求。

但是，也必须认识到，此次贷款利率的小幅度下调，不会彻底扭转目前郑州楼市“买方市场”的基本格局，因此，郑州房价短期内将不会出现较大调整。



分别由郑州各网络媒体发起并组织的购房团，受到广大市民欢迎

享受了价格上涨带来的财富增长，也历经着市场冷清而导致的双方博弈，眼下的房地产市场让人感到迷局难解，尽管有少数楼盘依然有接连而至的购房者，但盛况之下仍有难掩之忧。

对于迷局，我们试图寻找一个恰当的切入点，以此给人们一个直面楼市的机会。近期，郑州各大媒体有一个明显的信息：团购与优惠。

从民间发起、媒体组织到开发商主动寻找，楼市正在进行着微妙变化，或许从中我们可以对郑州房地产市场现状有些许感知。

晚报记者 王亚平

## 购房者：一人参加仨团购，期待更大优惠

9月11日一早，郑州市民董女士一看到本报将于月底举办“郑州精品楼盘签售会暨总经理现场签名售房”活动的消息，就打来了热线电话，报名参与。她讲话井井有条，根本不用人提示什么，从名字到联系方式、所需户型、意向楼盘有条不紊地一一告知。从电话报名中，分明可以感觉到她是个“老手”。事实上，早在此之前，她已经报名参加了千人购房团和搜房网购房团两个团购组织。

“没办法，急需住房，但又怕买亏，现在团购这么多，多参加几个，希望能享受到更大的购房优惠。”董女士坦言。

据了解，眼下跟董女士抱有一样想法的购

房者不在少数，他们频繁看房却又不肯出手，都在等待着一个最佳的购房时机。

今年8月，“千人购房团”的出现在郑州引起了不小的波澜，这个声称郑州西区、南区、北区的房子随意挑，有专业砍价师和专业律师的团队正在积极为参与者寻找合适房源。“现在在500多人报名，有合作意向的楼盘有4家，分别是北区2家，南区1家，西南区域1家，我们正在深度谈判中。”该购房团负责人马征告诉记者。

至于购房者最关心的优惠力度，马征语气沉稳地说，购房者所希望的总房款打七到八折不太可能的，但是在北区做到团购价

每平方米3800元应该不难，“我们就是在买卖双方找到一个契合点，为消费者争取最大的优惠。”

而同样在郑州房地产市场做得有声有色的搜房网看房团，在9月7日取得了较好的成效后，9月21日的看房团也在紧张报名中。“现在明显感觉报名者的热情高了，态度非常积极，以前我们是一个月开一次看房团，现在是一个月两次。”该活动负责人薛思敏告诉记者。

购房者对团购态度的积极转变，董女士可谓是一个代表，也正如她所说，想买到货优价实的房子，在眼下的市场情况下，也只有自救，参加购房团获取优惠可谓是为数不多的好办法。

## 开发商：转变策略，变不欢迎为主动出击

两个原因：一是早先房子好卖，二是团购由于组织不够成熟，彼此之间信任度不高，变数太大。

在房地产市场整体转冷后，面临销售难题，欢迎自是情理之中，“现在有一些购房团正在与我们所负责的中原新城项目接洽，不过除此之外，我们也在寻找一些单位团购，公司的大客户部负责人分别去拜访一些大企业单位，尽可能多的寻找销售渠道。”耿大勇表示。

其实，主动出击、联系团购的开发商远非一家，安联11公里项目售楼人员也在积极寻找团购单位，部分开发商相继推出“但凡介绍客户，

就给奖励”的会员制。

面对销售难题，面对购房者的持币待购，开发商所做的远非是对团购的欢迎，还有不断推出的优惠活动以及借着举办各种活动加大优惠幅度以图增加意向客户。

对于开发商购房优惠措施力度的逐步加大，对于从前两年对团购的不欢迎到现在的欢迎甚至主动出击，从之前的购房者找人托关系买购房到开发商绞尽脑汁找寻购房者，人们称房地产的买方市场已经形成，这样一个买卖双方主动、被动角色的转换，使房地产市场冷静了许多。

## 市场：买卖双方打破拉锯战，进入保卫战

科在深圳、杭州等地的房产均公开降价，在杭州推出的数百套低总价房源，令其在短短几天销售数亿。

杭州万科的公开降价令很多房地产同行感到当头一棒，部分暗中降价的楼盘被万科的公开促销打了个措手不及，不得不避开风头，改变原有销售计划。而深圳万科第五园的销售价格也从最高时每平方米1.6万降至1.1万元左右，即便如此，购房者表示还要再等等，或许还会降，因为这比最初销售的价格还高出一大截。

曾有人算了一笔账，尽管万科大幅降价，但依然还有10%~30%的利润空间，因此万科公开降价就被业内人士称为顺势之举，是一种聪明的做法。

“就郑州而言，部分先前通过协议出让土地

和早期‘招牌挂’拿地的开发商土地成本并不高，较高的市场销售价格使他们有相当的利润，如果适当下调，让老百姓得到实在的价格，就可以快速销售，回笼资金。”一位业内人士分析。实际上，私底下，郑州曾有开发商表示受资金紧缺的困扰，有降价的想法又不敢出这个风头，有人称万科的降价是万科的一小步，却是中国房地产的一大步，而至于郑州房地产市场会不会出现类似于万科、恒大一样的大幅降价，还很难说，最终也取决于购房者的实际购买力。

眼下的郑州房地产市场看似平静，也没有如深圳、上海等地一样的风云再起，但是盛况之下也有难掩之忧，从双方各守阵营的拉锯战，到自住需求的渐渐释放，优惠力度的不断增加，这场双方博弈已经变成了各自利益的保卫战，是显而易见的。