

政策暖市,现房、准现房增多,新盘低价入市,为确保资金流,不少开发商也以接近成本价销售项目,临近年底,购房的好时机是否已经显现?  
晚报记者 王亚平

# 购房良机年底将现?

## 【疑问】买房,年底可以出手?

低价入市的新盘和优惠不断加大的在售项目,令购房者蠢蠢欲动,刚性需求有所释放

近几个月,楼市利好政策不断,减免契税、降息,提高公积金贷款额度,降低二手房交易税费等一系列举措犹如“春风”,尽管房地产政策威力不会出现立竿见影的效果,但也令郑州房地产行业的胶着状态有所缓解,也在潜移默化地改变着各方对楼市的看法。

本周一,记者走访多家楼盘发现,有住房刚性需求者已经蠢蠢欲动。上午10点左右,陇海路与桐柏路交会处的一项目售楼中心,已经有多位客户在沙盘前咨询,也有客户与销售人员围着圆桌正在进行认真的交谈。“我们就是西区的老居民,关注这个项目已经很久,目前这个价位和优惠与我的预期差不多,可以接受。”在该售楼中心门外,前来看房的老陈说。

随后,记者又来到位于棉纺路、金水路等路段的多家楼盘,前来咨询的购房者也不少,“中心城区的房子从地段上讲都具备保值优势,销售价格也比开盘时降了一些,年底开发商都需要回款,所以优惠会多些。”一位看房市民坦言。

记者走访发现,有特价房、降价补差、低首付等措施的项目颇有吸引力,准现房更是得到购房者的青睐。不过,对于政府和开发商作出的暖市之举,也有很大一批消费者不买账,在他们看来,“现在是在全球经济危机,房地产行业更是雪上加霜,就像有报道说明年是失业高峰一样,我认为明年房价还可能更低。”

## 【开发商】“我们已经是保本销售,不可能再降了”

销售价格比预期大幅下调,开发商保本甚至亏损销售,纷纷表示不会再降

就“年底是不是买房的好时机”这一问题,记者采访了多位开发商,开发商几乎异口同声地表示老百姓应该把握这个购房机会。这样的“一边倒”尽管很容易令消费者感到些许不诚恳,但据了解,开发商的苦水也的确有一肚子。

“前期做可行性报告时,工作人员说在这里开发楼盘价格可以每平方米3000元左右销售,随着市场变化,开盘时不得不将价位定在每平方米1600元,但土地、景观、配套成本达到了每平方米1900元。”郑州安联瑞丰置业有限公司营销总监郑宏波说,“我们不可能再降了,到明年也不会。”

大唐置业副总经理张国栋认为,“在这样的行情下,开发商的利润预期也需要回归,接近成本价的价格老百姓还是可以接受的,MAN·领域是纯钢结构的,这在郑州是非常少的,最初打算以每平方米5280元的价格销售,但实际上选房时就推出每平方米4280元,我们的想法就是一下到底,再没有下调的空间,真正想买MAN·领域的消费者认识到这一点时,也就会出手,现在是每星期都会涨10块钱。”

据了解,类似于这样在开盘时直接调低销售售价的开发商不在少数,一些在售时间较长的项目,也推出大幅优惠,他们微利销售或者略有亏损,都是为了保障资金流的正常运转,“如果开发商挺过春节,或许到明年就真的逢春回暖了,所以购房者应该在回暖前把握机会。”发展集团营销总监杨柳说。

## 【专家】“房价降更低的可能性不大”,买房应看四要素

“符合地段好、品牌影响力大、综合实力强、价格适中四要素的项目,可以购买”

开发商一致认为购房好时机已经显现,不再降价,甚至略有上调,那么业内专家又有怎样的观点?

“临近年底,很多人都会发各类补贴和奖金,在经济上比较宽裕,身边有一些这样的人就是在有在年终购房打算的。”高级工程师、郑州市第十一届政协委员吕庆捷告诉记者。

在她看来,郑州房价能降多少不好说,但是不见得就会降很多,如今经过一年的调整,开发商和购房者已经理性,现在很多项目起价也不高,有经济实力也急需住房的,年底是可以出手的。

针对这一问题,河南省房地产业商会秘书长赵进京表示,“据商会了解,确实很多楼盘在微利销售,保本过冬,他们都是为了保证现金流。其实,这也是开发商对社会、政府和购房者负责,如果出现开发商大幅降价,卷款而走,留下烂尾楼的情况会极为损害社会及购房者的利益。”他建议,有自住需求的购房者,只要是符合地段好、品牌影响力大、综合实力强、价格适中四要素的项目,都可以择机购买。

一位不愿意透露姓名的业内人士坦言,“现在是购房的好时候,但是不是最好的时候真不好说,不过从国家政策及郑州各开发商项目销售状况看,太大幅度的下降不太可能,购房者应该量力而行,正确预期。”

买还是不买? 降还是不降?

# 开发商:再降就低于成本了

“不会再降价了!再降,就低于成本了!”在本期的地产下午茶中,开发商代表谈到“现在是不是买房好时机”及“郑州房价是否还有下降空间”时一致认为。

晚报记者 李志敏

## 郑州的房价是否探底?

自去年9·27楼市新政以来,房地产市场进入调整时期,购房者观望情绪严重,市场交易清淡,楼市陷入僵局,随着全国的“降声一片”,郑州房价也随之进行调整,经过一年磨合,开发商在调整过程中都采取了哪些措施?它的调整是否已经到位?

### 观点一:房价下降已成共识

白伊剑:不可否认,郑州房价这几个月来已有所下降,但是下降不是很多,估计也就是5%左右,一方面是有一些新开盘的项目

低价入市,还有一些老盘根据各公司实际情况有一些让步,导致郑州市的房价有一个小幅的下降。但是受成本控制,和最近政府从中央到地方一直在出台刺激购买的政策,我感觉各个项目销售量都会缓慢上升的。

### 观点二:新开楼盘低价入市

王永刚:制约房价的主要因素还是土地成本、建筑成本等,受成本的制约,决定了郑州的房价不会有太大的变化,但是也不能像

以往市场那样疯狂地涨价,为稳步发展,我们的项目开盘选择了低价入市。

### 观点三:郑州房价已理性回归

李培信:房地产市场是否调整到位,不能笼统地说价格是上升或者是下降了,因为不同的地段、不同的产品去对比价格高与低是没有可比性的,价格的构成有许多因素,房地产市场受成本的控制是不可能降价的,现在只是经过市场的调整有一个理性的回归,我认为现在已经回归到了成本价了。

## 未来的楼市向左向右?

随着近期国家有关房地产方面的利好措施不断推出,越来越多的开发商认为如果能够挺过这个冬天,那就意味着又迎来了楼市的春天,那么接下来,开发商对于现在楼市会采取哪些措施?是会继续保持不变还是上调价格呢?

### 观点一:涨价已成为必然?

杨柳:未来楼市的价格肯定会涨,以我们的项目来说,现在打出的均价3900元/平方米,也仅限于开盘当天,次日每平方米就上涨了200元,因为我们本身没有银行贷款的压力。

郑宏波:其实我们的价位一直在调整,前一段时间我们楼盘的价位是1600元/平方米左右,之后又调到均价1800多元/平方米,现在这个价位只是我们项目五层的特价,短期内我们可能不会调价,但明年肯定要调到每平方米2100元以上。

### 观点二:利润寄希望于未来

白伊剑:其实开发商现在已经在赔本经营,我们的项目一向都是开盘价就是成本价,但是现在的市场情况下,购房者观望成风,开发商纷纷采取让利措施,所以我们的很多项目现在已经在赔钱销售,我们只能把希

望寄托于后期了,如果购房者有一定经验,当看到我们的景观绿化标准、建筑材料,就明白我们确实是在赔钱卖房。

### 观点三:涨价降价市场决定

张国栋:我们现在的房价已接近成本价,所以说现在这个价格不可能再降了,而且还要涨,但是在涨的过程中还要看消费者接受的程度,涨的幅度看消费者的具体情况再决定。

王永刚:现在市场新客户观望氛围浓重,客户在观望,我们也在观望,并会根据客户的需求情况再做调整。

## 现在是否买房好时机

下半年以来,楼市出现了价格松动。先是诸开发商让利促销,接着是地方政府的救市行动,在接近年底时,中央政府又重拳出击,在减免税费、降息等方面密集出台了诸多利好措施,购房成本在逐渐降低。此种情况下,购房者是否到了放弃观望、果断入市的时候?

### 观点一:好房子不会等待

陈顽强:现在买房应该是天时地利人和,因为受全国各地特别是南方城市的影响,中

央政府已经做出比较大的政策调整,开发商推出了回馈客户各种各样的促销形式,在变相地降价,作为购房者,如果已挑选到一套好房子,就应该尽早出手,因为好产品应该是一分价钱一分货。

### 观点二:房价探底,抢先出手

杨柳:现在市场房价整体下降,包括二手房房价也在下降,实际上开发商已经在保本甚至是略低于成本价在销售,所以说现在对于投资也好、居住也好,均是一个比较适合的时候。

机,我已经买了五套小户型,现在的房价已经探底。

### 观点三:自住可出手,投资请等待

张国栋:对于自住的购房者我的建议就是不要等待,因为是刚性需求是必需的,加上面临年关,一些开发商资金紧张,会拿出一些优惠,是购房的良机。对于投资型的购房者来说,因为投资房产属于长线投资,变现房子或把价格一下子炒上去可能性不大,不妨再等待一下。

本栏目由第一地产与  新浪河南房产 [hn.house.sina.com.cn](http://hn.house.sina.com.cn) 联合主办

时间:十一月二十三日  
地点:道可道茶舍会馆  
主持人:卢志峰

	陈顽强 河南宏益华房地产有限公司总经理
	李培信 郑州瑞隆置业有限公司总经理
	张国栋 河南大唐置业有限公司副总经理
	白伊剑 绿地集团中原房地产事业部营销总监
	杨柳 发展集团营销总监
	王永刚 郑州汇康房地产开发有限公司营销总监
	郑志华 郑州安联瑞丰置业有限公司营销总监