

2008 郑州楼市年终报告《反思录》之 八月

从年初的跨年寒流,到眼下的略有放量,郑州二手房市场在2008年步入了一个不同寻常的调整期。其中,有品牌地产中介多家店面关门、歇业,也有外来品牌中介逆势扩张,随之改变的还有购房者的心态。在救市政策的影响下,11月二手房市场成交量,较10月上涨了17.58%,尽管与去年同期相比还有较大幅度的下降,但这在很多业内人士看来也是市场暖意的体现。

晚报记者 王亚平



二手房市场也遭遇“成长痛楚”?

价格微缩,交易骤减

市场的转冷,令人猝不及防,“高烧”的二手房价格也有所下降

“当初以3000元/平方米的价格购得,涨到4500元/平方米没有卖,现在4000元/平方米在房产中介也没人问了。”原本打算投资的房产未能及时出手,是今年令陈琳感到最不快的事情。

类似于陈琳这样的感叹在今年上半年极为常见,与新房市场一样,二手房市场的突然转冷,令人猝不及防。人们称此为二手房市场的寒流到来,二手房的观望气氛也日渐浓厚,购房者静等价格谷底到来。

这让人回想起去年,郑州二手房价格的“高烧”,所有中介门店的挂牌价与同区位新房价格相差无几,价格涨幅甚至一度位居全国前列。

价格之所以快速上涨的原因有多方面,业内人士分析说,大规模城中村改造迫使大量原来的租房客转入二手房市场,同时新房价格的突飞猛进,加剧了中、低收入阶层对原来较低

的二手房价格上涨的预期,导致出现恐慌性购买的趋势和苗头。

商品房市场极易受政策影响,去年国家对于楼市的频繁调控,效应累积后得以释放,购房者终于完成了从冲动到观望的蜕变。购房者的观望导致二手房交易骤减,据郑房指数显示,今年10月份住宅二手房共成交837套(间),较去年同期下降了41.96%;11月份住宅二手房共成交1035套(间),较去年同期下降了36.39%。而今年11月份的二手房成交量较10月还有所上涨,可见今年二手房市场与去年成交量的差距有几何。不过与成交量大幅下降不同,成交价格也只是微缩,这个从郑房指数上未能看到明显变化,不过多家中介店面负责人均坦言,现在卖房者对价格的坚持有所松动,成交价格也有所下降。

退市、歇业与逆势扩张

有品牌中介店面过半退市,也有外来品牌择机进入,来势汹汹

受交易骤减的影响,有关房产中介退市的消息最早从深圳传出,倒闭的中介行多数是因为资金周转不开、店面较少的公司,不过这种态势有蔓延趋势,很快郑州房产中介就有了“动静”。

这在搜房网二手房集团郑州公司运营总监王如合的一篇对于今年上半年二手房中介行业发展的总结中就可看出,“鑫苑房产年初16家直营店全面退市,剩下的几家比较不错的店面被其某些员工保留,称之为名家房产。二十二世纪不动产年初总部店面关门,不过还有一些加盟店在运营。这是今年春节后动荡比较大的郑州品牌中介。”

该文章还显示,在历经调整后,21世纪不动产店面也有大幅缩减,顺驰不动产店面数量也不断下降。同样因遭遇寒流冲击,店面数不断减少的房产中介品牌不在少数。

这一现象也得到业内人士的认同,“上

半年的确陆续关门多家店,有的是合约到期,有的是转变为合约状态允许的歇业,暂时歇业的店面要等到市场好转后再继续运营。市场观望氛围很浓,今年成交量较去年下降有30%~40%左右。”21世纪不动产郑州区域副总经理孙媛告诉记者。

不过,在地产中介遭遇“关门潮”时,仍有部分中介豪言扩张,今年4月15日进入郑州的1+2联合不动产就是逆势扩张的代表。

对于1+2联合不动产逆势扩张,业内人士用来势汹汹来形容。本周二1+2联合不动产集团郑州公司董事长李明勋告诉记者,现在该品牌在郑州有13家门店,发展都相对稳定,业务在不断提升,“我们不在乎市场本身的波动,前期主要是把基础扎实,最近成交量有所上升。”

对郑州二手房市场极为了解的王如合表示,1+2不动产有自己的文化,立足于培养新人,现在的发展状况和当初的预想有一定差距,不过不是太大,一步步在发展。

管理科学的品牌中介更易立足

二手房中介发展的好与坏取决于他们的企业管理和服务水平,目前相对而言,直营模式发展更稳健

在孙媛看来,行业要洗牌,这是一个大浪淘沙的过程,最终留下来的会是一些服务好、品牌知名度高、拥有领先管理理念,对所有门店有统一的规范 and 要求的中介。

这一说法与王如合的看法如出一辙,他也认为,二手房中介发展的好与坏与他们的企业管理和服务有很大关系。

在这个什么都被模式化的时代,对于二手房中介的发展,业内人士也多有对直营和加盟两种经营模式利弊的讨论出现,“直营是资金和有形资产的扩张,而品牌加盟是无形资产的扩张,高一个阶段,关键是加盟模式对监管的要求更高。”

王如合分析认为,眼下在郑州的房产中介,相对而言,采取直营模式的品牌运营都不错,因为总部更便于直接管理,“如郑州的本土中介海洋不动产,60多家店全部直营,它的特色就是店面规模小,拥有灵活多变的经营模式,使其店面分布于郑州的众多街道,可以

根据市场行情随时扩张和收缩店面,弹性空间大;1+2联合不动产也是全部直营,今年逆势入郑,发展也相对不错;除此之外,很多采用直营模式的中介品牌都发展较为稳健。”

而在他看来,加盟模式在管理方面没有直营模式更为直接和便捷,如果监管不力,容易出现管理漏洞,一些加盟店负责人在经营受影响时,经常轻易将问题归结于品牌原因,较少从自身找不足,这就致使管理和服务难以满足市场运转和购房者需求。

如今同新房市场一样,遭遇了深度调整的二手房市场,需要各经营商和品牌负责人进行反思。现在郑州二手房中介行业格局基本稳定,不过管理和服务水平还需要有所提升,特别是店面较少的中介,更应该以服务取胜,树立品牌,因为消费者在购买房子时较为倾向于品牌中介。

究竟如何做,或许应该如李明勋所言,“现在就是练内功,做好管理和服,只能埋头做事。”

成交量微涨,二手房市场有望回暖?

新政之后,11月二手房成交量略有上升,是否意味二手房市场回暖在即

在二手房市场历经成交量骤减、退市、扩张等一系列发展变化之后,今年11月份的郑房指数显示,二手房共成交1035套(间),较上月上涨了23.66%,较去年同期下降了36.39%;成交面积为8.56万平方米,较上月上涨了17.58%,较去年同期下降了41.63%;住宅二手房均价为2771元/平方米(住宅二手房均价是以市场评估价为计算依据),较上月下降了0.72%。

“此次量的上涨,是因为郑州17条楼市新政中,二手房的营业税和个人所得税,政府实行的是‘缴补分离’的政策,二手房购买者可以省去一大笔费用,这刺激了二手房市场。”河南王牌企划董事长上官同君分析说,“不过价格没有明显变化,二手房市场对于自住性购房者就缺乏了吸引力,市场还是不能够活跃起来。”

在新政的影响下,新房市场和二手房市场均迎来了“楼市小阳春”,这样的行情能不能持续下去,业内人士也是谨慎对待,各执一词。

11月份的市场表现,令业内人士喜出望

外,据孙媛透露,11月份21世纪不动产在郑州的业绩是10月的两倍,量的增长非常明显,不过成交价格略有下降。她认为,截止到现在,市场是在回暖的,此次深度的调整,有利于商品房销售链条更完善、顺畅,价格更趋合理。

在李明勋看来,11月份成交量有所上升,市场的确有些暖意,不过也不能盲目乐观,“现在没人敢随便说市场会怎样发展,这是个不断变化的市场,人们难以预测准确,从长期来看,回暖是必然的,如果对二手房房贷再予以放宽,政策方面更为优惠,会加快回暖步伐。”

作为二手房市场的资深人士,王如合认为救市后成交量的稍微上升是必然的,但是后面的市场仍旧不容乐观,现在说回暖也有些为时过早。不过他认为二手房和新房不一样,二手房降价空间小,又是现房,不用担心开发商卷款逃跑出现烂尾楼的情况,现阶段买二手房还是相对安全的。

LIVING MALL 填补东南区域商业空白

振兴集团欲打造郑州东南商业服务业中心

LIVING MALL 填补东南区域空白

“随着郑州城市框架的南扩东移,东方国际休闲购物广场的区位优势会愈加明显。”在河南省商业行业协会副会长何宏剑看来,该项目位于航海东路与中州大道交会处,是连接新老城区的黄金结合点,区位优势显而易见。

此外,何宏剑认为,这里不仅交通便捷,而且目前已经形成了居住“气候”,有足够多消费人群的支撑,未来商业的发展对整个郑州都将形成一定的影响力,东南商圈的形成指日可待。

东方国际休闲购物广场由东方国际家居广场、东方国际购物广场、东方国际休闲娱乐广场、东方国际美食广场四大主体构成,是一个集购物、娱乐、休闲、运动、美容、家居、游乐、美食、文化等九大功能于一体的国际生活商业中心。对此,何宏剑认为,“国际生活商业中心”这个定位很准确。“东南区域确实缺少一个大型LIVING MALL,这个项目体量够大,具备了优良的先天条件,也填补了该区域的空白”。

为郑州打造特色饮食街

“街区的定位很重要,投资方应该有针

对性地招商。”讲此话者是河南省餐饮协会副秘书长、河南阿五美食总经理樊胜武。樊胜武希望业主方能为商家提供一定的优惠政策,吸引大量租户、商家,形成气候。在前期规划中,要把停车位、天然气、排烟、排水等问题提前解决,为商家提供实际的经营条件。

樊胜武提出,郑州市目前还没有一条特色餐饮街区,就像上海的城隍庙、南京的夫子庙,东方国际休闲购物广场应当勇于做区域“老大”,为郑州打造一条特色饮食街。

梁冰

郑州航海路与中州大道交会处周边3~5公里范围内的东南区域,被市民公认为是郑州适宜人居的板块。然而该区域一直以来缺少大型商业、服务业中心。随着由河南振兴(集团)有限公司投资数十亿元打造的具有27万平方米体量的东方国际休闲购物广场的出现,不仅将填补该区域业态空白,也必将大幅升级该区域的生活品质。