

(上接A-22版)

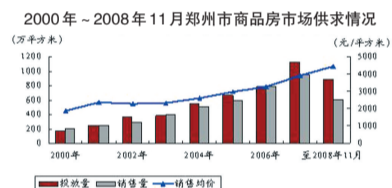
“即日起程”

三 2008年郑州市商品房市场分析

(一)供求关系

投放量和销售量都有所放缓,价格稳定上升,供大于求,但有转好趋势。

2008年1~11月商品房累计预售面积为883.47万平方米,销售面积为602.76万平方米,供求比为1.47,截止到11月份商品房(包括金水区、中原区、二七区、惠济区、管城区、郑东新区、郑州经济技术开发区、郑州矿区)累计可售854.57万平方米,数额将近郑州近11个月的销售量。



2008年1~11月销售情况可分为三个阶段:

第一阶段:经历2007年下半年的宏观政策影响,市场一直处于供大于求的局面,2008年2月的销售情况达到近几年的销售谷底,随之预售面积的投放也有所减缓,2~5月供销比有所下降,房展会的举办和各种优惠活动的推出,需求在5月份得以集中释放,一线城市价格的持续下跌和“救市”论的传播加重了观望的气氛,供求比明显上升。

第二阶段:期待在传统“金九银十”挖到一桶金的开发商加快了预售证的取得,预售面积在9月份达到峰值,但并未得到等待“抄底”客户的认可,出现“量跌价低”的尴尬局面。

第三阶段:10月份大幅度减少了预售面积,在一定程度上削弱了供销比之间的

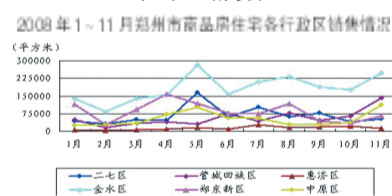
矛盾,11月份出现了量价齐飞难得的盛况,但主要原因是新政税费减免后的延迟签约、开盘后集中签约,多种营销活动展开的结果,虽然存在一定的偶然性,但给这个寒冬带来了丝丝暖意。

2008年1~11月郑州市商品住宅预售面积为732.21万平方米,销售面积为501.12万平方米,供求比为1.46,与商品房的供求比基本保持一致,截止到11月,商品住房(包括金水区、中原区、二七区、惠济区、管城区、郑东新区、郑州经济技术开发区、郑州矿区)累计可售647.56万平方米。

(二)价格走势

上表为河南省社情民意调查中心3月份对郑州市民做的房地产楼市“拐点”调查,结果显示:市民普遍认为郑州楼市会稳定运行,不会出现大涨和大跌,郑州商品住房实际销售价格约为4300元/平方米,受经济适用房的影响,2008年商品住房在4000元/平方米左右浮动。

(三)区域简析



2008年郑州住房大量投放,其中商品房开工面积达到1680万平方米,远远超过去年的开工面积。金水区以其绝对的地理优势销售2003270.73平方米稳坐销冠宝座,2009年伴随着管城区、中原区诸多城

中村改造项目的投放,这些区域将会出现新的居住社区。

(四)投资需求

郑州市6月份投资意向调查的上组数据显示,上半年市民对房地产投资的意愿为15.23%,下半年投资房地产的意愿下降到7.40%,楼市冰冻让人们对于房产是否贬值产生了严重的怀疑,而对保险、外汇、国债类有稳定性收益的产品投资意愿上升。

(五)套型需求

注:月末累计可售以2005年1月1日起为基期

受传统住房观念影响,套型销售面积以90平方米以上为主,但在90/70政策的引导下,在2008年有了明显的改善,从11月份与1月月末累计销售情况来看,前者在90平方米以下套型所占比例都有不同程度的增加,在90平方米以上套型所占比例都有了不同程度的减少。

(六)二手房市场

2006年,二手房销售18442套,面积158.89万平方米;2007年,二手房销售17803套,面积156.38万平方米。2008年1~11月,二手房销售11091套,面积96.73万平方米,出现连年减少现象。

郑州市二手房的每月销量围绕9万平方米上下浮动,二月份因非住宅价格的成交拉升了房价,价格基本保持稳定,新政对二手房税费的减免每套可节省2万元左右,在一定程度上刺激了二手房市场,但不构成决定交易的主要原因。

四 2008年房地产市场总结

(一)保障性住房的增加

在土地保障上,未来3年,全市保障性住房建设用地计划供应2100亩,郑州市已经在10个进行招拍挂的城中村改造项目中配建了17.52万平方米的廉租住房和126万平方米的简装修小户型周转住房。

2008年郑州市将开建150万平方米经适房,比去年多出一倍,竣工100万平方米,由现行的“计划供应”向“按需供应”转变,3年内经济适用房将提供约41333套。2008年建设15万平方米,3年内将会提供约6500套廉租住房;我市首批限价房试点将于年底动工,主要面对公安干警中的无

房家庭,原则上低于同地段同类型商品住房均价的20%。

(二)团购现象互惠互利

团购由去年开发商的抵触到今年的欢迎,一方面说明了刚性需求的存在,另一方面也表明了开发商所面临的资金困难。团购一般是由作为第三方的媒体组织的,客户需求的质优价廉和开发商的快速销售不谋而合,类似团购的定向开发也取得了预期收益。

(三)营销活动比比皆是

“低首付”、“返月供”、“特价房”“降价

补差”等已经屡见不鲜,但这些反而加重了客户的观望心态,经过反复比较,达到自己的心理价位才开始出手,客户日趋理性。

(四)购买现房更为迫切

突然止步不前的楼市让人们有了更多思考的时间,客户不但考虑入住的时间,更多的顾虑是开发商的实力和信誉,希望能目睹到到货真价实的商品,这对开发商的资金链提出了更高的要求。

合富辉煌河南公司供稿

