

国家统计局的统计数据表明,2月份房价还处在下行通道,但成交量却在不断增长,专家表示,楼市表现出的这一矛盾,是受多方面因素所推动,不过由此也说明消费需求的释放与楼市的逐渐复苏。

而郑州市场多家项目却正酝酿提价,特惠房、让利房逐渐减少,使消费者所期待降价希望几乎破灭,抄底之风再次兴起,如果说去年的抄底之论略显空泛,那么眼下,可谓正当其时,连逐利的山西高端客户考察团都摩拳擦掌,将要抵达第十四届郑州住交会现场,有自住需求的购房者何不趁机抄底?

晚报记者 王亚平 文/图



抄底 到第14届郑州住交会去

【市场】价稳量升 郑州楼市步入复苏

3月份,每天郑州市的房屋销售量都在200套左右,市场销售态势在持续走好

新房、二手房成交量均不断增长,有业内人士指出,这是楼市正在逐步回暖的证明。近日,中华全国工商业联合会房地产商会会长聂梅生在接受央视经济频道《经济信息联播》节目采访时表示,“成交量的上升有两个因素,一是去年成交量整体下降,持币待购的购房者在等了一年之后,如今要释放;其次是去年政府相继出台的一系列政策发挥了作用,刺激了楼市复苏。”

不过,如今的市场表现,也有令人感到矛盾的地方,例如,国家统计局的统计数据表明2月

份房价还处在下行通道,但成交量却在不断增长,这在聂梅生看来,正是所希望看到的结果,房价比较平抑,让消费者都能买得起,从而加强消费信心,推动消费,恢复交易量。

如此看来,全国楼市的复苏之势正逐渐蔓延开来,只不过正如聂梅生所言,市场真正回归理性还需要时间,房地产市场保持长久的平稳运行也需要多方面、多因素的配合。

作为二线城市,地处中原的郑州地产业发展不同于北京、深圳等一线城市,因区域特点及消费能力等因素左右,郑州商品房价格并未出现大

幅下降,较为稳定的价格及年后逐渐释放的居住需求,使地产人士看到了楼市春天的临近。

从郑州房管局网站每天发布的楼市销售数据看,3月份,每天郑州市的房屋销售量都在200套以上,由此计算,市场的销售态势在持续走好。

“楼市是防热怕冷,它关系着多个行业的发展,如果有政策及资金的支持,房地产行业会比其他行业更早实现复苏。”河南省住宅产业商会副会长兼秘书长赵进京坦言,“今年7月是个关口,也就是下半年,郑州楼市有可能逐步走好。”

【行动】

酝酿提价

抄底楼市时不我待

开发商公开提价,优惠房逐步减少,3月底或许是优惠购房、成功抄底的最后机会

“想抄底,还是等到月底吧,优惠幅度大,展会亮点也是层出不穷。”本报优购会会员冯先生常对身边的朋友这样说道。

“我是特别期待3月26日的这次展会,听说山西购房团都要来,估计展会一定更为专业与有序,参展项目也多,挑选范围就大。”冯先生告诉记者。

作为较早加入优购会的会员,冯先生已经介绍近十人参加该会,在挑选房源方面,有着较高的要求,同时,因阅楼盘多个,积累了相当多的经验,只等在一个更为专业的展会上出手购房。

近日,走稳的楼市甚至露出了提价的端倪,中原新城均价上调100元/平方米,而永威翰林居项目每平方米则上调了150元左右。

“很多项目也都在酝酿提价,或者是取消特惠房、让利房等特殊优惠,所以说降价几乎不可能,节后回暖迹象明显,售楼中心每天都是闹哄哄的,人们都怕好房子先被挑走,而且对开发商而言,5月以前都是销售旺季,主流媒体为我们搭建了一个展示和销售产品的平台,所以开发商都愿意参展。”永威置业常务副总经理分析说。

在河南宏益华房地产开发有限公司董事总经理陈硕强看来,“3月底举办展会更适合老百姓逛展,且现在市场走势逐渐稳定,人们有了更为坚定的消费信心,几十个项目同时参展,为人们提供了大范围的挑选空间,也能促进成交。”

【举措】后发制人 品牌展会招商火爆

力争好展位,招商工作圆满结束,三十多家品牌房企参展

正是在这样的契机下,本报开始筹备举行第十四届郑州住交会。“年后房地产专业展会很多,从2月份就开始,不过我们在对市场进行深入了解与分析后,认为3月底是最佳办展时机。原因在于:首先,气温升高、阳光明媚,适宜户外活动;其次,在历经较长时间稳定发展后,才能肯定楼市是否真的步入回暖通道,这样才能给消费者带来切实的服务。”本届展会组委会负责人坦言。

市场的发展,的确如该负责人所言,年后,对

于楼市的回暖,人们提出了“小阳春”的概念,认为这是短暂的需求释放,然而至今,各在售项目售楼中心的接待量日渐增长,客户从看房到成交时间缩短,消费信心明显增强。

本月初,首届郑州西区精品楼盘展示会的成交情况也证明了购房信心的回升,本报派发的购房券遭到逛展者的哄抢,正商·颍河湾、70年代、甲天下·西湖新城等项目均取得不俗的成交量。

因此,本届展会的招商工作进展得异常顺利,“展位都预订完了,想调换有点不容易。”这几

天,总能听到工作人员给要求调换展位的客户这样的回复,都想占据好展位而引起的“纷争”也时常上演。

据了解,目前,本届住交会的招商工作已经圆满结束,鑫苑、升龙、利海、天伦、永威、金源、宏益华、路劲、平安、振兴等几十家郑州品牌房企将携其麾下项目参与,他们代表着中原产业发展的最高水平,届时,在现场,不同价位、不同户型的品质产品以及花样齐全的优惠措施将给大家带来不一样的逛展体验。

相关链接

本报主办的历届住交会以鲜明的特色,准确的定位和明显的效果成为中原地产业界的一大盛会,转眼间,即将迎来第十四届,每一次的向上与蝶变都值得品鉴。

从个人购房展到郑州住交会,不仅是名称的变化,更是服务深度、参展规模的升级。这是一个集产品展示、媒体互动与业界交流的综合性大规模的品牌展会,专业、全面、科学与亮点频出。

主语中原,世界第一高人助阵,东、西双月展,民生购房节等历届鲜明主题特色的展会推动了中原地产业的和谐发展。

第十四届郑州住交会同样值得期待,山西购房团即将抵达,他们或将掀起楼市抄底的高潮。

展会小贴士:

逛展时间:3月26日-29日

逛展地点:省人民会堂

月底 山西购房团到郑州来

“山西高端客户购房团要到郑州了!”本周一,这一事件得到第十四届郑州住交会组委会的再次肯定,这些横扫全国各地楼盘的高端客户此次将目光锁定郑州,从商人逐利的角度讲,是对中原楼市未来明媚前景的佐证。

晚报记者 王亚平

【事件回放】山西购房团成员“神秘现身”

数十位山西高端客户将组团抄底郑州房产,于3月26日到第十四届郑州住交会现场逛展团购

“我想到郑州去买房,亟需一条简便、快捷的渠道,今天在浏览新闻时,无意中看到郑州晚报在3月26日有个房展会,就打电话咨询,要求参与你们组织的山西购房团。”上周五早上,山西省晋城市又有一位不愿意透露姓名的消费者致电本报。

在历经十几分钟的对话后,方才得知,该消费者来自山西,从事煤炭行业,奖金颇丰,因看好中原地产业的发展,意欲深入中原,抄底楼市,而其身边,还有多位与其持相同想法的朋友。

“楼市已经有了较长时间的深度调整,市场消费逐渐恢复理性,中原地区的楼市与北京、上海、深圳等一线城市不同,楼市泡沫很少,房价下行的空间本身就很小,而从去年到今年,消费者持币待购,开发商相继推出了大幅优惠,一个适宜买房的好时机就显现出来了。”这位山西消费者如此阐述自己的想法。

在本次郑州住交会筹办之初,组委会负责人就派专人远赴山西考察,经过商谈,截至记者发稿,本届住交会已确定有数十人一起组团到3月28日郑州住交会现场考察购房。

【事件追踪】高端客户看好楼市前景

商人逐利,他们不做亏本的生意,所谓的抄底某区域房产,无非是看中一个区域的发展潜力,他们追求的是投资之后的高额回报

机会总是垂青于有准备的人,致电本报的山西消费者欲组团前往第十四届郑州住交会现场购房的消息一经传出,就引来争议无数。

“进入2、3月以来,全国大多数城市的新房、二手房成交量均不断增长,有业内人士指出,这是楼市正在逐步回暖的证明,高端客户选择此时出手,正是对时机的准确把握。”一位李姓业内人士分析说。

不过,这一事件也因此令人想起曾经轰动楼市的几期购房团事件。

去年11月,山西购房团包机进京选高端楼盘。

去年底,温州炒房团以超低价折扣抄底全国各地楼盘……

除此之外,还有温州太太购房团以及不同时期的多个高端客户购房团,这些购房团不管被妖魔化也好,还是开发商自己请来的高端客户也罢,他们的举动是真实存在的,也的确为

楼市掀起了不小的波澜。

“商人逐利,他们资金实力强,也从不做亏本的生意,所谓的抄底某区域房产,无非是看中一个区域的发展潜力,追求的是投资之后的高额回报。”李姓人士强调道。

正如该人士所言,在随后与致电本报的山西购房团代表通话时,其中一位在全国有多处房产的陈先生表示,“从成交量上看,年后各地楼市均有回暖迹象,复苏的过程是很缓慢的,不过若能占领先机,今后的价值叠加将是毋庸置疑的。”

据统计,此次意欲来到第十四届郑州住交会现场的山西购房团总人数将达五十人左右,他们均具备雄厚的经济实力。可以想象,山西高端客户抵达住交会现场,不仅将成为展会的亮点,也将对中原楼市带来信心的鼓舞。为了让他们能够快速找到合适投资的房源,本届住交会组委会也将派专业人员为他们全程服务。