

消费者 买得实惠买得高兴

素有中原楼市风向标之称的“郑州住交会”已经成功举办了13届,于3月26日隆重开幕的第十四届郑州住交会,历时4天,在上周日完美落幕。

楼市风向到底向左还是向右,为期4天的郑州住交会共吸引市民10余万人次,消费者购房意愿强烈,展会现场成交2.3亿元,意向金额突破8亿元等硬性数据,记者对购房者的不完全采访,或许可以揭开其中答案。经过现场采访,记者发现,市民的刚性购房需求的确很大,最理想的居住区域为环内。对于改善居住环境和购买婚房的消费者来说,目前的房价可以接受,成交也很迅速。

晚报记者 梁冰/文图

【样本一】李先生:为孩子买婚房 选择在市内

随着郑东新区可开发用地的减少和城中村的大量改造,老城区又成为市民关注的热点区域



李先生是记者所采访的第一个消费者。当记者注意到他时,他的手中已经拿了有近10张各楼盘的宣传彩页。对每个楼盘,他都会上前仔细询问一番。记者问他买房最关注的是什么?他说,是“价格和路段。”

李先生此番来到房展会现场,主要是打算给儿子购买婚房。他说,郑州住交会几乎囊括了郑州房地产市场上所有的品牌企业和品质楼盘,不用再跑遍大街小巷,专门到售楼部里去了解楼盘信息,既省时又省力。另外,他看重郑州住交会这个品牌,因为它已经成功举

办了13届,是郑州市历时最长、举办次数最多的展会,相信参展企业都是郑州房地产市场上的品牌开发商,信誉和品质都有保证。

“你打算选择那个位置的房子呢?”记者问。

“市区的吧!”李先生回答道。

在李先生看来,郑州市内的生活配套设施相对完善,交通也便利,所以环内的房子是他的首选。至于最终在东西南北那个区域,他说一时还定不下来,只要价格适中,性价比高,他就会考虑。

但是,他也提到,环内的房子价格相对较

高,优惠空间很小,他要多看几个楼盘,好好比较一下。

随着郑东新区可开发用地的减少和老城区城中村的大量改造,老城区又成为市民关注的热点区域。相信,市民李先生的置业观点能够代表相当一部分市民的心声。

未来三至五年内,老城区由于城中村改造的持续,供应量仍将会有较大幅度增长,中原新城、橄榄城、孔雀城等一系列城中村改造大盘,不仅将共同托举起老城区的房地产市场,也给广大市民带来了更多居住选择。

【样本二】郑先生:准备二次置业 优先选西区

成熟、完善的生活配套,快速的交通网络,大盘的林立,使西区地产具有了绝对的吸引力



与李先生道别,记者继续游走在第十四届郑州住交会现场。

一对中年夫妇带着孩子,边看楼盘边给孩子讲解现场的情况,一家人其乐融融。于是,这个幸福的三口之家就此进入记者的视野。

郑先生很随和,面对记者的采访,有问必答。

他们全家目前住在京广路与航海路交会处附近,今年打算换套新房,目标户型为70平方米左右的两房。如果让他选择的话,郑先生说,他仍然选择西区。因为,他们全家已经在西区习惯了。

郑先生认为,西区的交通环境比其他区域好,医疗、教育、商业等生活配套设施也很完善,最主要的是没有其他区域那么喧闹和拥堵。而且现在郑州市市场上的很多大盘都集中在这里,说明西区越来越受到市民和开发商的青睐。

关于市民对西区的定义,一直处于转换之中。从曾经繁华到没落的贵族,而今又因“西部大开发”再次崛起,购房者的目光也重新定格在此。随着城中村改造、老工业区的高起点规划,桐柏路、秦岭路、建设路的打通、扩建,水岸花木城、郑州市植物

园的开园纳客,开发商纷纷相继进入,在西区安营扎寨。

于是,如今的西区不仅有着成熟、完善的生活配套设施,快速的交通网络,一座座不同风情的现代化社区也在这里拔地而起,一个生态、宜居的西区渐渐被市民所认同,并趋之若鹜。

西区的快速崛起,大有引领全局之势。康桥·上城品、利海·托斯卡纳、金源第一城、甲天下西湖新城、海森·园景湾等项目的相继开发,使西区地产在郑州楼市产生了绝对的吸引力,也推动西区人居不断向前发展。

【样本三】齐女士:改善居住环境 硬件最重要

如果硬件设施达到了要求或标准,那么后期的物业管理相对就会简单得多



在升龙置业的展台前,一位女士正在认真地询问销售人员关于楼盘的详细信息。看得出,这位女士的购房愿望很强烈,两分钟后,她随置业顾问来到了展台内。

双方你问我答,相谈甚欢,不一会儿,置业顾问拿来了计算器,给这位女士算起了总房款、首付等费用。

经过询问,记者得知,这位女士姓齐,是和丈夫一起来到展会上的。他们购房是为了改善原有的居住环境,想要在大社区购买面积较大的住宅。

“看上曼哈顿广场的上东区了吗?”记者问。

“还可以。这个社区很大,配套完善,规划科学,位置也很理想,接下来就看户型是否合适了。”齐女士告诉记者。

置业顾问根据齐女士的需求,向她推荐了两个户型,分别为125平方米和146平方米左右的三房。通过对两个户型的比较,齐女士倾向于146平方米的大宅,更加通透、明亮。

这个146平方米的户型,总价算下来需要将近80万元。如此价位对于齐女士来说还可以接受,她最在意的是社区以及房子的硬件

设施。“既然是改善居住环境,那么就要首先在房子本身和社区整体规划上有所体现。”齐女士说道。

对于改善居住条件的消费者来说,社区的软、硬环境都很重要。如果硬件设施达到了要求或标准,那么后期的物业管理相对就会简单得多。

当记者几分钟后再次来到这个展台上的时候,发现齐女士和那个置业顾问都不见了,其他销售人员告诉记者:齐女士已经交过了定金,随看房车去“上东区”体验现房了。

【样本四】于小姐:为新婚办新家 置业要现房

现房可以让消费者现场考察、验证房屋的建筑质量,真实可见的产品让人更有安全感



当记者见到市民于小姐时,她已经坐在花半里项目的展台内,正和男朋友一起向销售人员询问房子的情况。

看于小姐及其男友的模样,记者猜测他们可能是在为结婚购置新房。果不其然,于小姐的话肯定了记者的这番猜测。

于小姐说,她和男友打算在今年下半年结婚,一直在为房子的事操心。他们的购房目标也不大,50平方米左右就可以,权当是过渡。

记者问,倾向于哪个区域的楼盘呢?于小姐回答说:“北区。因为我在北区已经住了

20多年。”

在于小姐看来,北区的居住环境目前发展非常成熟,是最适合居住的区域之一。

一提起北区,就让人想起前两年“城市向东、居住向北”的城市整体发展规划。经过持续开发建设,北区早就成了一个有着优美舒适的居住环境,便利的交通和生活配套的区域。这里大盘云集,高档楼盘众多。随着2008-2020郑州未来城市规划的出炉,这里也被重新定位为郑州的生态之区,生活之城。

在北区,黄河迎宾馆、大学城,人文气息

一脉相承;黄河、贾鲁河两大水系蜿蜒分布在区域内,北环绿化带等休闲设施俱全;大型专业市场——科技市场、花卉市场、汽配市场,还有数十家大中专院校等重点学校,构筑成一个配套齐全的生活之城。所以,居住在北区成为很多市民的选择。

但是,精明的于小姐告诉记者,她要买的话一定要买现房,不仅是为了结婚的需要,而是现房让人更有安全感。她说:“现房可以让消费者现场考察、验证房屋的建筑质量。真实可见的产品要比期房放心得多。”

记者手记

通过在住交会期间对消费者和各参展楼盘的采访,记者深深感受到老百姓对新房的渴望与需求,但是,伴随而来的还有高企的房价让他们感到的无奈和无力。

看到此,也许开发商会觉得很冤,因为地价、建安这些硬成本在这放着,让利没有问题,但不能低到无法维持企业正常运营的程度。话又说回来,在市场经济体制下,市场是一切行为的准绳,作为开发商,如果不盈利,又有什么理由继续存在于市

场。盈利、生存、发展,于他们来说,无可厚非。

但是,天平的另一边却是消费者对房屋的巨大需求。一边是降不下,一边是买不起,这个矛盾该怎样解决?又何时能够解决?

从去年开始,国家加大了对经济适用房、廉租房等保障性住房的建设力度,着力解决中低收入者的住房问题。在3月份召开的“两会”上,政府工作报告在“积极扩大国内需求特别是消费需求,增强内需对经济增长的拉动作用”一条中,将“努力

实现居者有其屋的目标”,改为“努力实现住有所居的目标”。这无疑传达出一个信息,未来强调的是居者对房子的居住权、使用权。居住者有居住之处,至于这个房子是买来的,还是租来的,并不重要。

如果相关的管理、监督、保障制度也能跟得上,相信,不远的时间内,一个健康、有序的梯度消费市场就将形成,而老百姓也将住有所居。