

# 上半年,郑州楼市信心增强

挨过了寒冷的2008,郑州楼市一新踏入了2009的“春天”,呈现出病树前头万木春的蓬勃之势。2009年上半年,房地产市场供应依然“温吞”,波澜不惊,而压抑了一年的刚性需求,终于强势反弹,市场销售“洪峰”涌现,楼市迎来久违的“小阳春”。

晚报记者 王磊/文 赵楠/图

## 供需,遭遇“冰火”两重天

一边是销售持续火爆,一边是供应整体“哑火”,2009年上半年,郑州楼市遭遇供需两重天

据郑州市房管局提供的数据显示,2009年上半年,郑州市房地产市场供应高开低走,每月批预售面积分别为72.01万㎡、19.24万㎡、12.34万㎡、62.01万㎡、27.35万㎡。

我们可以清晰地看到,今年上半年市场供应走出的一条“抛物线”,2、3月份投放量创造历史最低位之后,“小阳春”迅速释放了刚性需求,随之而来的“五一黄金周”,更是让这个市场平添了几许暖流。4月份,开发商迅速调整投放策略,加大了投放力度,但进入5月份,投放量再次大幅回落。

业内实战专家,王牌企业联盟董事长上官同君认为,供应量的持续“低迷”,主要和去年开发商资金链吃紧以及谨慎的市场预期有关。随着市场的持续“回暖”,开发商的信心会逐步增强,市场供应会回到正常水平。

与市场供应的持续“低迷”不同,今年上半年的市场销售却“一反常态”,遭遇强势反弹,在继2月份大幅放量之后,3月份继续并喷式爆发,商品房销售突破一万套,达到历史最高水平,而4、5月份市场销售虽然小幅

回落,但月均销售量仍在万套左右。

郑州市房管局有关负责人向记者感叹,3月份商品住宅9840套的销量,一举打破了2007年8月9299套的最高纪录,如此好的销售成绩让人惊奇不已。

对此,上官同君认为,年后郑州楼市成交量持续走高,在3月份时呈现出“开洪泄闸现洪峰”的态势,进入4、5月份,销量这场洪峰虽然有逐渐消退的迹象,成交量业开始平稳回落,但依然保持着强劲的态势。“一反常态”的市场销售,的确超出人们的想象,2009年上半年,一场关于“市场回暖”的大讨论开始上演,“小阳春”的概念见诸报端,突如其来的“牛市”,究竟是否正常,人们持谨慎乐观态度。

河南财经学院工程管理系教授刘社认为,在“刚性需求集中释放、利好政策吸引、开发商的大额度优惠措施”的刺激下,压抑了一年半的刚性需求得以集中爆发。但“反弹不同于反转”,当刚性需求释放告一段落,改善性需求和投资性购买能否及时入场,才是保证市场是否能持续回暖的关键。

## 房价,这边“提价”静悄悄

在火爆销售的带动下,不少楼盘开始“密谋”提高房价,一边是大幅“让利折扣”,一边是“提价”在行动,形成了强烈的对比

年后,楼盘降价不再是“犹抱琵琶半遮面”,越来越多的打折、返点、送装修等更加“亲民”的优惠随处可见。一时间,广大老百姓还真的有了“上帝”的感觉。

与2008年一贯采用的“买赠”促销相比,2009年,房地产企业拿出营销新招,频频向购房者抛出橄榄枝。比如,不少开发商在“低首付、低月供”的营销策略上下足了工夫。例如,怡丰新都汇推出“首付1.6万元,月供600元”;利海托斯卡纳推出“最低首付3.8万元得98平方米房”;天明国际公寓推出“首付6000元的优惠房”……

业内人士指出,“低首付、低月供”是今年楼市促销的“第一波”攻势,目的是借着年后不错的开局,借机哄热市场。

值得关注的是,就在更加“亲民”的营销手段被频频使用之时,一轮楼市“提价”正在悄悄进行。进入3月份,随着市场的逐渐回暖,在良好的市场销售下,不少楼盘选择调高房价,其中发展南郡将房价每平

方米上调了200元,怡丰新都汇也在3月份两次提价100元,此外,包括中原新城在内的部分企业也早早打出广告,声称将要上调房价。

“小阳春”催生了房价攀升,4月份,商品住宅较上月涨幅达155元/平方米,非住宅涨幅达1616元/平方米。5月份,商品房均价首次突破5000元/平方米关口,上“蹿”势头扬起了“大阳线”。

对此,刘社认为,开发商的“提价”行为有弥补去年损失的考虑,这是一种短视行为,如果开发商继续借这一波市场反弹提价的话,将会再次拒购房者于门外,来之不易的“好局面”也有可能付之东流。

上官同君认为,如今存量房和房价之间存在矛盾,当前形势下,开发商更应该在消化存量房上多动脑筋,做好营销突围,而不能眼里只有“提价”,不能给点阳光就灿烂。

## 土地,“抄底”土地苗头初现

放眼全国楼市,“抄底”土地已经蔚然成风,郑州也未能“独善其身”,也许是感受到了“小阳春”的暖意,郑州土地市场开始集中放量,但多数以“底价”成交

2008年,沉寂了一年多的土地市场,终于再度风生水起,据郑州市国土资源局资料显示,2009年一季度共挂牌土地15块,其中成交13块,挂牌上市土地面积2010.48亩,其中城中村土地1401.32亩,非城中村土地611.16亩。

值得注意的是,一季度前两个月,郑州土地供应一度出现集中放量的势头,相关资料显示,2008年郑州挂牌出让的土地尚不足3000亩,而今年前两月挂牌出让的土地就超过2000亩。

值得关注的是,上半年供应的土地多以“底价”成交,2009年第一拍,新柳路以北、园田路以西土地成交价仅为122.43万/亩,而附近去年成交的某地块单价则在200万元以上。无独有偶,2月下旬,鸿宝路北、白杨路东地块以每亩53.97万元的超低地价成交。4月下旬,淮河路南、工人路西、航海西路北的土地,以每亩单价139.2万元成交,远低于去年同期198.7万每亩的平均地价。

以成交的地块为例,我们可以清晰地感受到市场的温度。业内人士指出,“底价”拿地源于开发商对市场的信心不足。据郑州市土地储备中心负责人透露,自去年下半年以来,郑州招拍挂土地基本上以底价成交为主,2006年、2007年,“面粉贵过面包”的时代已经终结。

2009年上半年,貌似平静的土地市场表面下暗流涌动,今年前5个月的土地交易市场上,频频闪现“三外(外行、外资、外来)企业”,郑州市一季度成交的13块土地中,有近一半被具有房地产背景外的企业吞下。这说明,房地产行业依旧是资本角逐的“洼地”,资本利益的驱动让行业外资本大举进军房地产市场,在经济低迷期,寻找企业新的发展点。

上官同君认为,“三外企业”跑马圈地,给河南楼市传递了一个“实力至上,现金为王”的发展标杆,将给整个地产行业带来致命的“软冲击”,具体体现在企业的经营观念上,所谓“思路决定出路”。

