

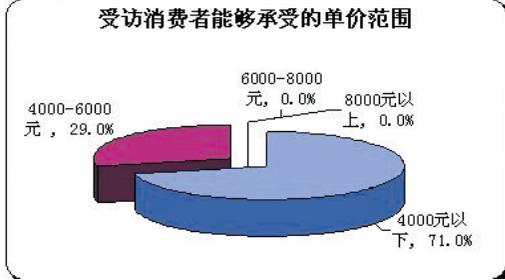
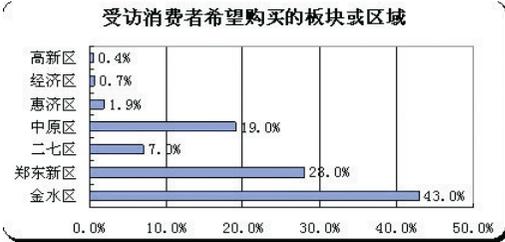
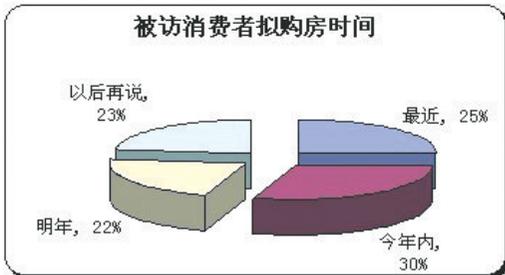
2009郑州秋季置业大调查

哟! 六成消费者要购房

自住型占53.3% 结婚型占26% 改善型占18% 投资等占2.7%



第十五届郑州住交会特刊·花好月圆



今年秋季你买不买房? 近期,本报联合中原楼市网和新浪网联合推出了“2009郑州秋季置业大调查”,历时一个月,针对购房时间、购房目的、购房价格及购房区域等问题,对消费者进行了问卷调查。

以中原楼市网为例,共有8956名消费者接受了调查,其中男性68%,女性31%,公司白领46%,企事业单位职工28%,个体16%,其他10%。在接受调查时,有近六成消费者表示会在近期或者年内购房,仅有两成消费者表示暂无购房打算。

晚报记者 袁瑞清

八成消费者购房意愿强烈

在接受调查时,表示最近购房的消费者占25%,年内购房的占30%,准备明年购房的占22%,仅有23%的受访者表示暂无购房打算。河南合富辉煌高级地产分析师王二平表示,该数据表示出,近两年内,郑州楼市的需求量仍然巨大。

自今年3月以来,郑州楼市就持续升温,7月份

商品房销售量突破万套,商品住宅单日成交量有4天突破400套“关口”。对此有业内人士认为,2009年被压抑的刚性需求,在全球“通胀重压”之下开始集中爆发,房地产作为最保值增值的产品,吸引了许多资金流入房地产行业,造成了短期内的供需失衡。

自住需求仍是主流

郑州市永威置业有限公司副总经理马水旺曾对记者表示,在房屋销售总量中,结婚用房占到了20%,外地人为落户购房占到了50%,二次置业和改善性住房也占到了20%多,所谓的投资房所占比例并不大。

本次调查也印证了这一数据,受访者中,第一次买房解决基本居住问题的占53.3%,以结婚为目的的占

26.0%,以二次购房改善住房环境为目的的占18.0%。其他以度假休闲、为子女或父母买房、投资或商用等为目的的仅占2.7%。

这也说明了当前楼市中,消费者自住购房需求仍是主流,以结婚为目的以及二次置业中改善居住环境为目的的消费者仍然众多。

七成消费者接受4000元以下的房价

在购房的诸多因素中,房价一直是最为敏感的话题。在本次调查当中,71%的受访消费者表示能够承受的单价在4000元/m²以下的房子,其余29%的受访消费者能够承受的单价范围在4000~6000元/m²之间,而对于6000元/m²以上的房子,受访消费者均表示暂时难以接受。

王二平分析,该数据说明了当前市场主流需求单价是在4000元/m²以下,而6000元/m²以上对消费者来说是一个较难以接受的价格。“需求是巨大的,消费者承受单价的能力是有限的,如要开发商要抓住如此巨大的需求,就必须制定合理的价格,对于多数消费者而言,价格是关键因素。”

不少受访消费者也表示,买房时将首要考虑价格因素,其次才是地段、环境、户型、开发商信誉度、配套、建筑质量、交通,最后才会考虑其他方面的,比如物业管理等。在他们看来,一分价钱一分货,好的房子自然价格会相应较高,只希望能买到切合自身实际情况的房子,由此也可以看到,购房者的心理也正在逐步成熟。

然而众所周知的是,商品房的成本构成主要有土地成本、建安成本、融资成本以及报批成本等,其中地价成本所占的比例不小。然而,近段时期来,郑州土地市场一片红火景象,地价不断攀升,据此,有业内人士认为,至少在近一两年内,郑州的房价不会下降,甚至仍有上升空间。

West City Station Flagship New Landmark

城上城

建设路 · 地铁口 · 双气现房

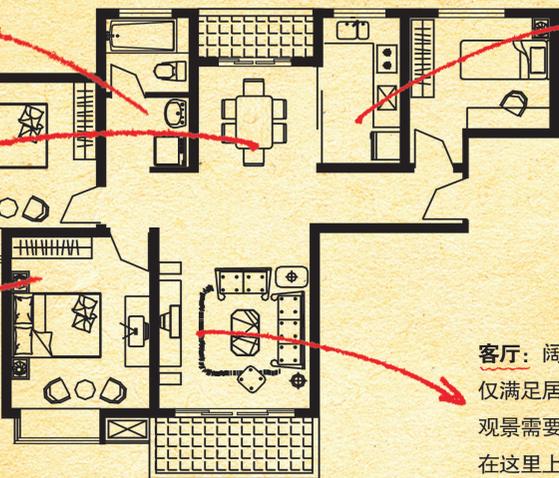
三房可以这样住!

首付 9999 买 121m² 大3房

卫浴: 干湿分离, 细微之处提升生活品质。

餐厅: 餐厅连通生活阳台, 让每一次就餐都有美景相伴。

主卧: 大面宽外飘窗, 集私密与人性于一体, 室外美景、清风轻松入户, 优雅诗意。



3室2厅1卫 面积(建面) 121.48m²

厨房: 充分考虑厨房的采光和通风效果, 让女主人在这尽情享受, 下厨也成为享受。

客厅: 阔绰客厅连接阳台, 不仅满足居住享受尺度, 更保证观景需要, 四季自然风景天天在这里上演, 尽显主人尊贵身份。

样板间实拍



掘金旺铺 / 132-288m² 地铁口现铺公开发售! · 86m² 美景两房 / 110m²-123m² 精钻三房

TEL 0371-67686666

现场售楼部 \ 建设路与华山路交叉口向西500米路北

◆ 开发商: 河南物华实业集团有限公司 ◆ 物业服务: 珠江物业
◆ 景观规划: 深圳世岸 ◆ 全程营销策划: 北京盛联阳

