

【心态】唯恐涨价,购房者谨慎出手
意向客户明显增多,但都与家人结伴
逛展,购房态度谨慎

“尽管上周六天公不作美,不过逛展者还是相当多,特别是较上届展会而言,意向客户明显增多。”本届展会主办方负责人总结道。

第十五届郑州住交会成功落幕,良好的展会效果让众商家吃了颗定心丸,因为展会的效果往往是洞察市场的晴雨表、放大镜。据相关人士粗略统计,单8月28日开幕当天,就有数万逛展者穿梭于各楼盘之间。记者观察到,他们大多与家人结伴逛展,购房意向强烈。

“去年没敢出手,今年的楼市热销又让我的心怦怦直跳,真怕再涨,所以借着展会挑选房子。”在鑫苑·逸品香山展区,与女朋友一起看房的市民赵先生坦言。

展会三天,为了切实了解购房者心态,记者曾悄悄尾随多名逛展者,发现他们当中大部分都相当谨慎,几乎将参展项目一一了解,并做以简要记录,但并不处处留“香”登记自己的资料。“买房是件大事,面对楼市的热销,一边担心价格上涨,一边又劝诫自己一定要谨慎,现在只是了解大概,对意向房源我还要实地勘察。”陈女士说道。

【价格】直指五千,卖方意欲再提价
市场在售项目均价已达到每平方米4500
元以上,开发商透露9月还有提价打算

记者在住交会了解到,此次展会推出的楼盘均价大都在每平方米4500元以上,好户型和好楼层房源价格基本在每平方米5000元以上。这样的价格让一些购房者望而却步,不过多位项目负责人表示进入9月价格还会有所提升。

“现在房价呈上升趋势,楼市销售也是稳步上升的过程,这与宽松的货币政策和较强的市场需求相关。”美景置业营销总监付晶表示。

位于陇海路与华山路交会处西的永威西苑项目6月中旬开盘,如今已销售过半。在展会现场,该项目置业顾问表示:“进入9月公司就会提价,因为项目性价比高,且周围楼盘售价都比我们略高。”

金印·阳光城的置业顾问极肯定地说:“项目的部分房源在以每平方米4400元开盘后,就会立刻涨价。”

此起彼伏的涨价声,令原本就恐涨的购房者紧张不已。“很多人都很后悔没有在去年底楼市出现大幅优惠时购房,现在看到楼市旺了,就略显着急,其实在买房时不要去寻找所谓的低点和高点,特别是用于自住的,只要价位和品质可以,就应该出手。”河南甲天下置业副总经理全雪冰如此说道,而甲天下·西湖新城项目销售均价也有所提升,去年经常“露面”的特价房源今年也不见踪影。



万套新房扎堆入市 开发商争抢“金九银十”

【市场】多盘备战,择“旺季”入市

积极备战,十余个楼盘9月入市,意欲抢占市场,分得一杯羹

在卖家提价和买家恐慌的纠结下,楼市传统旺季“金九银十”悄然而至。不少商家开始择“旺季”入市,重新布点全局。

为在“金九银十”中拔得头筹,众商家开始积极备战,抓住时机推盘。据搜房网不完全统计,9月即将开盘、加推房源的就有11个楼盘,如锦艺国际华都、中原新城项目二期、远大理想城三期、天伦·星钻、居易国际城四期米兰风尚、新里·卢浮公馆、利海·托斯卡纳等项目。

这些新增房源分布于郑州各区域,开发商选择9月集中入市,是基于对市场大环境的看好。

“市场不好时,中原新城项目卖得就不错,现在我对项目的信心更大,至于涨不涨价和何时开盘,是根据项目自身的推广节点,而不去

过多地考虑‘金九银十’的传统旺季。”郑州元龙房地产开发有限公司营销总监万芳表示。

无独有偶,河南省天伦房地产有限公司副总经理陈莉萍坦言:“9月份,天伦·星钻也有房源开盘,价格较之前会有所提升,这是因为项目是准现房以及较好的区域位置和社区环境所决定,而不是为了迎合‘金九银十’。”

即便诸多开发商不愿多谈市场,甚至三缄其口,但其运作项目的种种迹象依旧证实着大家对市场预期的看好。正如金峰·金岸项目负责人陈伟膺所说:“现在售楼部的看房者比以往要多出两三倍,看了房后成交也很快,从中能明显感知市场的好转。”或许正是对市场预期的看好,让开发商如股民一样勇敢地做多。

【走势】“金九银十”或成定局?

9月、10月行情值得期待,“房价上涨或趋于稳定,下降几乎不可能”

在采访中,业内人士对9月、10月乃至年底的郑州房地产市场走势充满期待。“今年的郑州楼市淡季不淡,在传统销售旺季9月和10月,可能将再次迎来小高潮。”全雪冰对市场的长期走势也较为看好。

展会三天,郑州西南大盘帝湖花园备受逛展者青睐。该项目营销总监董政表示:“东王府和西王府的销售保持着良好态势,这会在下半年得以延续。”

“2007年这个时候的市场是激动的,2008年是冷清的,而今年则是充满希望的。”居易国际龙泊圣地项目总经理韩磊认为,“在 market 需求的拉动下,今年的‘金九银十’是值得期待的,郑州楼

市也很可能会延续上半年的火热气氛。”

河南财经学院教授刘社认为,今年前几个月刚性需求已经基本入市,楼市成交量和价格的上涨为市场蕴藏了一定风险,下半年可能会有一些政策出台,不过大概会在10月之后,当下的房价涨与不涨,主要看改善性需求和投资客能否持续。

行情的捉摸不定和楼市的变幻莫测,尤其是历经了深度调整之后,业内人士谈论市场发展言谈均较为谨慎,不过他们一致认为楼市成交量大跌的可能性很小,而新盘涨价的趋势则较为明显,充分备战“金九银十”,或将迎来新一轮行情。

成交金额数亿元,意向登记上万组,为期三天的第十五届郑州住交会以这样的好成绩完美收官。不少将于9月份开盘的项目也由此积累了相当多的客户,为出击“金九银十”奠定良好开端。

晚报记者 王亚平/文
赵楠/图

第十五届郑州住交会置业者调研结果出炉

置业群体年轻化 房价4500元是个坎

逛展者多为30岁左右年轻人

为期三天的置业调查共抽取样本650份,其中有效样本620份。受访购房者年龄以26~30岁居多,占31%;其次是25岁以下,占22%;31~35岁的占21%。在家庭结构方面,以三口之家居多,占41%;其次是两口之家,占12%;单身较少,占16%。

据合富辉煌房地产(河南)公司策划总监梁新杰介绍,以上数据说明逛展的市民以35岁以下年轻群体为主。家庭结构主要为三口及以下家庭为主。

在工作区域分布方面,以金水区居多,占42%;其次是二七区,占17%;再次是管城区占11%、惠济区占10%、郑东新区占8%。此外,其他区域均有消费者分布。“一方面说明了本次住交会辐射范围广,另一方面也说明逛展的购房者工作区域主要在金水区、二七区及郑东新区,开发商在做楼盘推广时可根据自己项目情况重点在以上这三个区域推广宣传。”梁新杰表示。

价格和配套是购房决定因素

调查显示,近期有购房计划的占30%,

近两年有购房计划的占31%,未来3~5年有购房计划的占22%,视情况而定的占17%。此数据表明,近两年消费市场需求量大。

从拟购房目的来看,以解决居住问题为主,这类购房者约占40%;其次是改善居住条件的,占33%;再次是投资类,占13%。此数据表明当前市场上以自住型需求为主,投资性需求尚未得以大幅释放。

从决定购房选定楼盘的因素来看,前5项为:价格占19%,交通占18%,工程质量占12%,小区环境占12%,房型占11%;后四项是区域前景占8%,配套占8%,物业管理占8%,开发商品牌占4%。

“看来,多数购房者会综合考虑各方面的因素,但相对而言,开发商品牌并非多数购房者消费者的主要决定因素,价格和交通配套才是硬道理。”梁新杰分析说。

从消费者拟购房首选区域来看,金水区和郑东新区所占比例最高分别为31%和28%,其次是中原区占11%和二七区占10%,最后是东开发区占7%、惠济区占6%、管城区占5%、西开发区占1%。

4500元/㎡价格是一个坎儿

从户型需求来看,三房和两房是市场主力需求,分别占44%和42%。从户型对应的面积来看,两房户型面积需求以76~90㎡占60%,其次是61~75㎡占22%和91~120㎡占18%;三房户型面积需求以91~120㎡占61%最多,其次是76~90㎡占25%和121~144㎡占11%,说明当前两房和三房的需求均以紧凑型户型为主。

对付款方式的调查结果分析发现,商业银行按揭付款占37%和住房公积金贷款占14%,而一次性付款占15%和分期付款占32%。说明受访消费者购房实力较强。

从受访者购房单价范围来看,以3501~4000元/㎡为主,占37%;其次是3500元/㎡以下,占23%;4001~4500元/㎡占23%。多数消费者认为目前房价偏高,占52%,部分消费者认为适中占19%,很少消费者认为当前商品房价格低或很低占3%。4500元/㎡的价格对多数受访消费者来说是一个坎儿。

(本次调查数据由合富辉煌提供)



第十五届郑州住交会于上周日圆满落幕,在本次住交会上,合富辉煌房地产(河南)公司与本报第一地产携手,对逛展市民进行了大量的消费需求调查。数据显示,当前市场下置业群体年轻化,自主需求占主流,金水区与郑东新区最受青睐。

该调研结果的出炉,无疑将为参加9月24日“国庆有礼”第十六届郑州住交会的参展商和购房者提供有力的借鉴。

晚报记者 梁冰