

【市场】成交平稳意向客户趋多

长假成考察楼盘的良机,黄金周俨然成为“储客周”。

随着黄金周的结束,传统的楼市销售旺季也开始步入尾声,充满期待的“金九银十”只剩短短10余天。

据了解,黄金周期间,郑州楼市销售相对平稳,与平日无明显增减,但多个尚未销售的楼盘却在假期积累了相当多意向客户,这个黄金周成为他们的“储客周”。

“黄金周期间,我们的几个楼盘销售都不错,但是与平日相比也没有表现出特别火爆。但是将于10月中旬开盘的新蓝钻项目来访量明显增多,每天有七八十组。”河南正商地产营销总监张琼坦言,“正商项目的售楼中心离社区都比较近,不少人利用假期时间到社区内‘考察’。”

今年,尚未开盘的美景鸿城项目受到大批购房者的关注,十一之前,已经积累了千余位意向客户,黄金周期间,该项目推出的“你旅游,我送票”活动又引起了市民的强烈反响。美景置业营销总监付晶表示,“来售楼部的客户非常多,现场很火爆”。

据深圳泰辰置业顾问有限公司总经理周心罡介绍:“公司所代理的几家楼盘在假日期间销售情况一般,不过凤凰城项目却吸引了相当多的购房者,客户积累量快速上升。”

借楼市东风,今年的“金九银十”备受业界瞩目,然而黄金周假期刚过,楼市便弥漫着“抱憾”、“失意”的情绪。节后记者走访多家楼盘了解到,郑州楼市黄金周销售平淡,郑州市房管局发布的40指数也显示,眼下郑州商品住宅销售量价均趋于稳定。

晚报记者 王亚平

销售平淡 黄金周成“储客周”



【走势】量、价仍将保持平稳

长假旺季逐渐成为“虚幻节点”,量、价的持续稳定印证了市场的良性发展。

谈及10月份乃至较长时间郑州楼市的发展,业内人士均认为量、价的稳定将是主旋律。刚刚公布的9月份郑州市房地产市场数据似乎也印证着这一观点。

该数据显示,郑州市市区商品房销售11488套,较上月上涨了2.42%,商品房销售均价为4943元/平方米,较上月下降了1.14%;而商品住宅销售10235套,较上月下降了1.67%,商品住宅销售均价为4602元/平方米,较上月下降了0.88%。

从该数据看,商品房及商品住宅的销量和均价与8月相比无明显变化。在张琼看来,10月份或许会延续9月份的销售态势,但会有一定压力存在。

马水旺认为,随着市场供应量和新开工楼盘的增多,市场的竞争也在逐步加大,那么个别开发商或许会重新以优惠方式的不断翻新来吸引购房者。

对郑州楼市发展了然于心的周心罡坦言,今年黄金周楼市的表现实属正常:“在长假里,很多郑州人都选择出游,每年的十一假期销售业绩似乎与往常都没有较大的浮动,假期旺季效应不怎么明显。”现在市场呈现出的量价持续稳定正是市场健康发展的基石。

【特点】购房者眼光愈加挑剔

眼光愈加挑剔的购房者更为考究房源的环境、节能、环保、安全等方面。

在8天长假中,尽管楼市销售量无大幅增长,大多数开发商却从购房者的行为和表现中看出了些许变化。

“现在消费者在买房时,不单对市场发展及动向了如指掌,他们还还对社区房源越来越挑剔,尤为关注细节,在环境、节能、环保、安全、绿色、舒适等方面加以考究,如他们会向销售人员予

以了解外墙外保温的材料和性能,以及是否经过相关部门的环保监测等。”郑州永威置业有限公司副总经理马水旺说。

在他看来,购房者的成熟,就对房企提出了更高的要求,在规划、施工等商品房建设始末,都需精益求精,最终开发出高性价比的宜居产品。

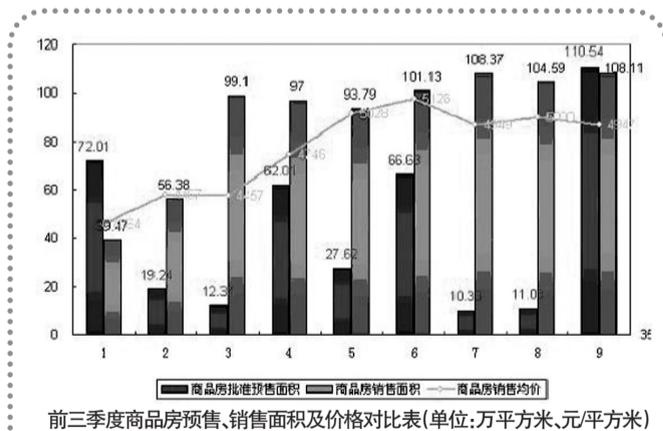
此现象在新蓝钻项目也得以印证。“新蓝钻项目与蓝钻以及正商地产的其他项目相比,均

有一些优越性,户型设计更符合了当下的主流需求,七层带电梯洋房也备受关注,较低的容积率等方面在同地段呈现出了稀有性,很多意向客户都表示正因为此,才利用假期到售楼中心登记。”张琼坦言。

据马水旺分析,正是对安全问题的考虑,购房者对现房、准现房的青睐度不减,随着刚性需求的快速释放,市场上现有的准现房为数不多,大家的观望及等待,也使得销售业绩平平。

量价趋稳 今年楼市销售或创新高

据郑州市房管局发布数据显示,今年前三季度郑州市商品房成交面积已超过去年全年商品房销售面积。业界认为,今年全年,国内政策层面和市场层面格局已定,不会出现较大变动。郑州同致行预测,今年郑州商品房销售面积将会创历史新高,或将迈入千万平方米城市行列。 晚报记者 王亚平



前三季度商品房预售、销售面积及价格对比表(单位:万平方米、元/平方米)

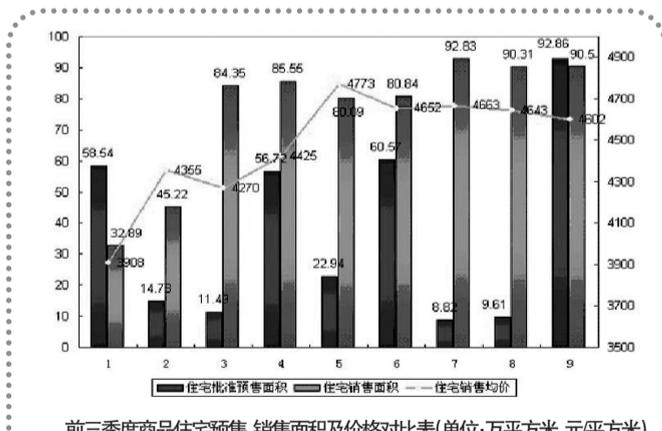
前三季度,郑州楼市强势反弹

2009年前三季度郑州房地产市场共成交商品房807.94万平方米,商品房预售面积391.75万平方米。从上图可以看出,在2009年春节过后的3月份,郑州楼市开始出现一轮长时间的反弹走势。

2009年前三季度中有五个月份商品房成交套数超过一万套,3~9月份,连续七个月份商品房销售面积冲破90万平方米大关,6~9月份四个月份商品房销售面积冲破100万平方米大关,郑州楼市出现了两轮冲高局面。推动市场长时间反弹的因素在于宏观层面政策力量转变和市场刚性需求沉淀过长。

与商品房成交火爆局面形成鲜明对比,商品房供给面积却出现了近年来少有的低谷。前三季度中商品房供给面积有五个月份出现低于30万平方米的情况。2008年市场波动造成开发商信心和资金普遍不足,再加上商品房建设周期较长,使得房地产供给出现紧张局面。

在房地产行情出现强劲反弹的情况下,商品房成交均价也一路攀升,在2009年6月份达到高峰,从1月到6月的半年时间内,郑州商品房成交均价从4264元/平方米上涨到5126元/平方米,增幅达到862元/平方米。但6月份后,商品房成交均价出现微调,开始向下行走,逐步稳定在4800元/平方米左右。



前三季度商品住宅预售、销售面积及价格对比表(单位:万平方米、元/平方米)

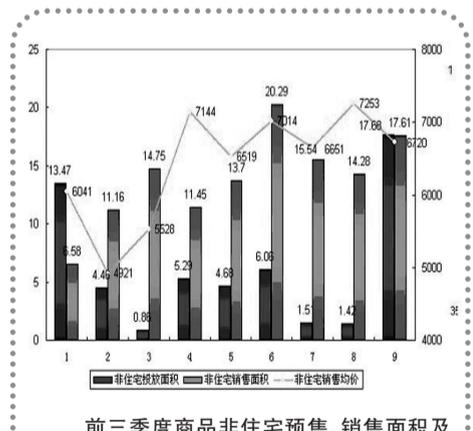
房价微调,或将稳定在4600元/平方米

2009年前三季度商品住宅共成交682.58万平方米,预售面积共计336.33万平方米,商品住宅供求比达到了历史最高水平的1:2。从3月到9月,连续七个月商品房成交面积突破80万平方米,而第三季度的7、8、9三个月份,更是连续突破了90万平方米大关,创造了郑州楼市单个季度住宅最高成绩纪录。

在经历多个月份商品住宅供给低迷的情况下,9月份郑州商品住宅预售面积突然放量,达到了92.86万平方米,商品住宅预售面积首次超过住宅销售面积,并创下2009年前三季度商品住宅预售面积最高水平,为金十月商品住宅成交持续冲高作好准备。

商品住宅成交均价在反弹行情的有利推动下,出现了一轮快速上涨,1~5月份商品住宅成交均价涨幅每平方米达到865元,但是在快速上涨之后,很短时间成交均价就达到4800元/平方米的高峰,并出现微调,逐步由4800元向4600元过渡。

郑州同致行认为,这一波房地产强劲走势短期内不会结束,还将持续,因而成交均价短期内难以回落到年初水平,很可能在4600元左右徘徊。



前三季度商品非住宅预售、销售面积及价格对比表(单位:万平方米、元/平方米)

非住宅产品成交量无明显波动

前三季度郑州非住宅市场也经历了一波较强反弹,非住宅成交面积共计125.36万平方米。非住宅市场成交量波动相对住宅来说较小,从上图可以看出,每个季度的最后月份是非住宅成交面积较高的月份。

与商品住宅同样,非住宅预售也出现较大下滑趋势,特别是在7、8月份非住宅预售面积只有1万多平方米,9月份非住宅预售面积达到了17.68万平方米。

非住宅成交均价波动较大,在每平方米5000元到7000元波动,没有明确的上升或者下滑趋势,主要是由于商业物业受到区域、交通、商业成熟度等因素影响,与季节关联度不大。

(本文数据由郑州同致行房地产顾问有限公司提供)