

这四种心情算复杂

1

心情一：平静

自住型买房注重性价比，房价是否下跌影响不大

小杜夫妻俩原本是郑州北区一所大专学校的老师，结婚后，一直在学校分配的一套两居室里租住。房子的问题一直是他俩生活中的头等大事，夫妻俩商量要尽快买套房子，把家安置好。

2008年年底，小杜夫妻的买房计划启动。小杜先详细咨询了从事地产的朋友，包括当前郑州市房地产市场的现状及走势、市面上有哪些性价比比较高的楼盘、以他们的实际情况如何买房置业等。接下来，夫妻俩明确了自己的买房要求：离自己的学校近、110平方米左右的三居室、现房或准现房、小区有一定规模园林环境较好。小杜说：“原本想先买套小面积的二手房过渡，但考虑家庭经济承受能力还行，就不想折腾了，索性一次到位。”

2009年春节之后，小杜夫妻开始了看房之旅。他们把主要目标锁定在郑州北区，经过反复对比、琢磨后，选择了一家楼盘。小杜说：“我们很快就会去交定金、签合同，盼望着明年就能住上新房。”

记者曾问小杜：“你现在买房，如果房价跌下来怎么办？”小杜说，她买房是为了自住，只要买到自己认为性价比高的房子，房价的涨与跌意义不大。而且通过她对郑州房地产市场的了解，她认为房价下降的可能性不大。

小杜夫妻代表了阵容庞大的郑州住房刚性消费需求方阵。正是由于刚性需求旺盛，才支撑了郑州商品住宅市场的坚挺。

2

心情二：观望

改善型消费观望仍浓，高端产品或可率先突破重围

郭先生自己经营着一家不算小的公司，妻子是公务员，女儿在上大学。他们现在的居所是早年购买的一套120平方米的单体商品房。女儿上大学后，郭先生夫妻就考虑着再买一套房子改善现在的居住条件。原计划在2008年购房，但是整个市场急转直下、非常低迷、买涨不买跌的心理让郭先生像绝大多数改善型购房者一样开始了观望。

等来了2009年，市场豁然好转，房价直线上升，郭先生想应该是时候出手了。然而，虽然郑州商品住宅市场上不断有新的楼盘推出，但郭先生觉得符合他们要求的房子在品质上基本都大同小异，看了很多楼盘，真正能让他怦然心动的几乎没有。因此，郭先生一直没有出手。

时间到了2009年10月，郑东新区某品质大盘开盘。郭先生夫妻跑去看了一下，楼盘的规划、景观、户型一下子就吸引了他们，而该楼盘的价格也很公道。就这样，他们在这里选中了一套150多平方米的大三房。

业内人士指出，在当前市场形势下，改善型购房者是楼市观望人群中最多的一类，他们因为不缺房子住，仅为了住得更好，因此对楼盘产品各方面更为挑剔，也最不着急。他们的观望，一是等等看房价到底会不会跌，等待楼市局势的进一步明朗；二是等等看有没有更好品质、更具性价比的楼盘产品推出。真正意义上的好产品或许会让他们解除观望，加入到购房大军中来。

3

心情三：无奈

工资赶不上房价的涨势，中低收入者只好继续耐心等待

“我的心在等待，永远在等待。”这句歌词恰到好处地说明了欲购房者这一年的无奈。

“本来我和女友商量好了，今年买房。但是从5月份以后，房价快速上涨发现总房款已经比去年涨了不少，存的钱依旧不能支付首付，而且月供也超出了两人的经济能力。”大学毕业5年的小赵叙述了自己今年的买房经历，既有点企盼，又颇有点无奈。他说，他们的工资没有房价涨得快，看来今年还是买不成房子。

去年，楼市大幅下挫，很多人都建议小赵等等，再等等。等到今年3月份以后，市场开始回暖，房价也开始回升，他等不及了，和女朋友一起加入到看房的大军。然而，时间在推移，房价也随之水涨船高，小赵二人的工资根本赶不上房价上涨的速度。看房的几个月，房价也上涨了几百块钱，无奈，小赵只好继续“望房兴叹”。

小赵和女朋友都来自农村，在很多同学成为“啃老族”买上房子以后，“无老可啃”的小赵决心通过自己的打拼，努力奋斗买上一套房。然而，从最初的打算开始，几年过去了，自己的积蓄始终和房价都有一段距离。最后，小赵只好寄希望于国家的保障性住房，希望自己能摇到一套经济适用房。

郑州楼市在不到半年的时间里迅速完成了由“冰冷”到“滚烫”的转化。面对变幻莫测的楼市一年来始料未及的表现，不管是买房人还是卖房人的心情，都随着房市起伏、房价起落而跌宕。

在经济危机下，中国楼市依然保持着强劲的发展势头，销量、房价皆大踏步向前，“中国的楼市看不懂”之类的感叹不绝于耳。无论市场几何，在追求幸福的道路上，总有众多购房者在踽踽前行，这其间充斥着几多酸甜，几许苦辣。

晚报记者 梁冰

4

心情四：欣喜

买房找到好时机，不到一年房价就涨了近1000元

“去签订购房合同那天，正好是我的生日，这份购房合同恰好成了一份特别的生日礼物。”小曹脸上难掩幸福，而说起刚买房就遇到房价上涨，更是欣喜不已。

小曹和妻子都是不折不扣的新郑州人，大学毕业后分别在郑州找到了各自的工作，但是打拼4年始终没能找到自己的安乐窝。“去年订婚后，我们就已经开始四处看房了。可是楼市行情陡转急下，我们也就一直在等待最合适的时机出手。”小曹表示，去年下半年他们在环内以及郑东新区看了近十个楼盘，不少开发商都给出了很有诱惑力的促销方案，但是最终他们还是“守”住了，一方面是首付凑得还不够，另一方面也想等房价再降降。但是他们这种“守”的心态却并未得到父母的认同，小曹的父亲从外地打电话不断催促他们买房，还提出贴补20万元首付。

今年春节过后，他和女朋友就选定了位于郑州闹市区的一套房子。现在回头来看，小曹欣喜地发现自己的这个决定真作对了。“当时买的时候，开发商给出的优惠力度很大，算下来，房价基本在4500元左右。可是，现在二期的房子已经卖到了5400元以上，不到一年，我们的房子就升值了8万元，如果当时不买，现在也许更买不起了。”小曹高兴地说。

房价上涨，有人欢喜有人忧。对于有经济能力的自住型购房者来说，买房还是要趁早，因为从长期来看，房价上涨是趋势。



有一些投诉很典型

2009年，郑州楼市火热一片，与此同时，来自消费者的投诉和意见也不绝于耳。

据了解，自今年5月5日郑州市房管局开通房管热线67889900以来，截至12月25日，共接到市民的咨询、投诉28981人次，其中咨询类问题办结率为100%，案件类满意率达99.59%。该局在最短的时间内协调有关部门，给投诉的市民以最有效的回复，有力维护了广大购房者的权益。综观这些投诉的问题，主要集中在有关费用的收取、定金的缴纳与退还、小区停车位的买卖、小产权房、二手房新户主户口迁入等方面。

晚报记者 梁冰 通讯员 雷宇

典型案例一：

已缴纳的定金是否可以退还

王先生反映向某开发商缴纳2000元定金，如今对房屋户型不满意想要退房，但开发商不退还定金，希望房管局有关部门帮忙解决。

答复要点：“定金”是指当事人约定由一方向对方给付的，作为债权担保的一定数额的货币，它属于一种法律上的担保方式，目的在于促使债务人履行债务，保障债权人的债权得以实现。签合同时，对定金必需以书面形式进行约定，同时还应约定定金的数额和交付期限。给付定金一方如果不履行债务，无权要求另一方退还定金；接受定金的一方如果不履行债务，需向另一方双倍返还债务。债务人履行债务后，依照约定，定金应抵作价款或者收回。

提醒：并不是所有的“定金”都不能退还

我国《商品房销售管理办法》第22条规定：不符合商品房销售条件的，开发商不得销售商品房，也不得收取任何预订款性质的费用。因此，如果商品房不符合销售条件，而购房者已经缴纳了“定金”，那么无论双方是否约定“定金”退还事项，开发商都应无条件退还定金给购房者。此外，根据《最高人民法院关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第四条的规定，因不能归责于当事人双方的事由，导致商品房买卖合同未能订立的，出卖方也是应当返还定金的。

典型案例二：

开发商强卖地下停车位

郑州市民王先生拨打房管热线67889900投诉称，他居住的小区去年年底交房入住。根据小区物业的说法，不买地下停车位，业主的车就不能进小区。小区地下车位有两层，一层一个车位售价8万元，二层6.5万元。由于物业保安不让未买地下停车位的业主车辆进小区，业主只好将车停到了小区旁边的道路上，既影响交通，又不安全。

“一般情况下，买辆车也就10万元左右，便宜一点的三四万元就行。”王先生说，很多业主觉得，再花那么多钱买个停车位不划算。“开始买房时，开发商从来没说过业主必须买停车位。房买过后又让买车位，早知道就不在这里买房了。”

答复要点：据调查，该小区实行人车分离，道路单向通行，且仅供业主步行，院内没有规划地上停车位，车辆要全部停在地下停车场。地下停车位的配备比例是1：1.1，即平均每户业主都能买一个车位。经郑州市房管局协调，该小区的业主停车问题得到了解决。开发商承诺，小区地下停车位不再强行销售，业主不愿购买地下停车位的，可以租赁使用。

(下转 B22 版)