

民生经济 中报 楼市篇

这半年,你看中的房涨了还是降了?

郑州2011年1月、3月份出台两轮房地产限购政策 1~5月份郑州新建商品住房销售量大幅下降

2010年4月底,国务院出台楼市新的“国十条”后,今年1月底,国务院再次出台加强版的“国十条”,这个更新的“国十条”把楼市限购政策实施范围扩大到全国的省会城市等,从而出现了迄今号称“史上最严厉”的房地产市场调控。

郑州市政府先后于2011年1月和3月份出台两轮房地产限购政策,把实施限购政策的范围扩大到市内五区和郑东新区。“房子不是你想买就能买,当初让你去买房,你总不愿来,如今房价涨起来,限购又出来,让我后悔,让我明白,让我很无奈……”在弥漫酒精的小屋里,徐昕哥几个抢着两个麦克风,嘶叫着这首他们改编的《爱情买卖》。

这种无奈,蔓延于今年全国各个主要城市。郑州也不例外。

2011年已经过去一半,郑州第一轮的限购政策也已实施了半年,你被限购了吗? 晚报记者 胡审兵 实习生 徐海平/文 马健/图



A 买房者说:不小心成了二套房购买者

徐昕工作已经有5年了。两年前,他在父母的支持下,花了20万元,在北环附近买了一套40多平方米的二手房。“家里人给我出的首付,我每个月还几百块钱房贷。”徐昕说,他老家在驻马店,父母是做生意的,家里人让他每月还房贷是给他一点生活的压力,再过一个几年结婚时重新买一套新房。

如今,还有半年就“三十而立”的徐昕结婚之事被家人提上了日程。“这几个月我和我女朋友每逢周末就会到郑州的各个楼盘转悠,最后相中了秦岭路冉屯路附近一个楼盘的房子。”徐昕说,如今郑州各个楼盘的房价都可高,这个楼盘的房价还算低一些,每平方米6000多元。

“碰上了郑州的楼市限购令,二套房首付提高,贷款利率也提高了。”徐昕说,因为担心以后不会再出这样的限购政策,家人和身边的朋友都劝他们这次尽量一次性到位,买大一些的房子。“最后买了一套120多平方米的三室两厅,总价70多万元,明年底计划交房。”

说这话时,徐昕叹了口气,因为现在的房子还在居住,眼下不能卖,这次买的房子属于二套房,首付比例为60%,达到40多万元,贷款利率也是基准利率的1.1倍。“时机选得不好呀,去年下半年家人和女朋友都催着买房,一直没当回事,这次来个高房价、高首付买房。”

其实,受到影响的远不止像徐昕这样的人,有的买房者被迫把目光瞄向了郑州的东、西开发区以及郑州所辖的县(市)区,使得这些地方的楼市活跃起来。

B 中介机构说:销量减少一半

头脑灵活的赵枫在郑州从事二手房中介已近10年,“这么多年,就2008年和今年市场比较冷清,与2008年不同的是,今年的冷清主要是楼市限购政策导致的。”赵枫说,自从今年3月份郑州的楼市限购政策扩大至二手房之后,“成交量少了很多,大约降了50%,一个月只能成交一两套,不过房价并没有降下来”。

“因为现在同时对新房和二手房都实行限购政策,卖二手房的人一般都有多套房,属于投资的类型居多,由于新房交易受到限制,所以这些人对二手房也并不急于出手,而是等待房价慢慢上涨。”赵枫说,另外一个方面,郑州的楼市限购政策规定,法院判决、继承、拆迁安置等属于例外情况,不在限购范围。

C 营销代理公司:限购让大户型重新火起来

在香港上市的合富辉煌集团旗下的河南公司是一家集房地产策划、营销及顾问于一体的房地产中介代理公司。

“现在我们在河南代理的楼盘太多了,根本忙不过来,有的楼盘都没有接。”昨日,该公司一位负责人的话,也许能注解在目前限购政策下,开发商急于把手里的房子卖出的焦虑。

这位负责人提供的一份今年前5个月的分析材料显示,2011年以来郑州市商品房均处于供过于求的状态,在4月份,供销比首次突破2,商品房成交备案价格历年来首次突破每平方米8000元,在5月份,商品房供销比是1.32,供过于求状况有所缓解。

与这种供过于求相伴的是,往常倍受买房者青睐作为投资或者过渡房的小户型,风头被中、大户型盖过去。

根据合富辉煌市场部的统计,1~5月份郑州市商品住房面积段在120~144平方米的需求的较多,成交备案面积是39.03万平方米,占商品住房成交备案面积的19.71%;其次是80~90平方米面积段的户型需求较多,成交备案面积是38.87万平方米,占商品住房成交备案面积的19.63%;然后是90~

100平方米面积段的户型,也比较受购房者的欢迎,成交备案面积是26.11万平方米,占商品住房成交备案面积的13.18%;再次是100~120平方米面积段的户型销售的也较好,成交备案面积是25.35万平方米,占商品住房成交备案面积的12.8%。由此看来,郑州市最受欢迎的户型面积段是120~144平方米和80~90平方米;其次是90~100平方米面积段的户型。

正如市民徐昕心里的想法,采访中,原本一些计划先选择购买小户型过渡的消费者,因为限购政策中只允许本市市民拥有两套房以及银行二套房首付和利率的提高,被迫在“咬牙”之后,首套房买了大户型。

统计还显示,今年前5个月,郑州市商品住房的成交价格每平方米6000~7000元的居多,这个价格段成交备案面积是42.72万平方米,占商品住房成交备案面积的21.57%;其次是每平方米7000~8000元的居多,这个价格段成交备案面积是29.46万平方米,占商品住房成交备案面积的14.87%。由此看来,郑州市商品住房的成交价格主要集中在每平方米6000~8000元。

D 开发商:今后开发楼盘也许会更理性

“一铺养三代”、“一间好商铺,百年摇钱树”……在这轮楼市限购政策中,不仅火了没有列入限购地区的楼市,未纳入限购范围的办公房、商铺项目也搭上了热销的顺风车,一时间投资商铺成了市场上时髦的用语。

市房管局公布的数据显示,今年前5个月郑州市区非住宅合计卖了5257间,比2010年同期增长了25.86%;而2010年同期非住宅销量为4177间,比2009年同期增长了23.62%。

对此,身为开发商的黄海军说,目前郑州市场上的商铺投资热,不是真正意义上的活跃,炒作的成分更多一些,比不了国内的一线城市。“不是所有的商业都是好商业,投资商业照样有赔本生意。”

黄海军说,商铺投资目前基本上有两种形态,一种是城市商业业态,比如曼哈顿、宝龙广场,另一种是百货商业,带有商业中心的性质。“目前郑州市的商业地产是2002年规划的,如今经过这么多年飞快的发展,郑州市需要重新规划商业地产的发展”。现在一些楼盘推出的临街商铺,投资者选择时要分析其商业价值以及附加值。

在当前房地产调控下,及时转型的开发商黄海军说,他的公司目前选择了开发两端:高档住宅以及经济适用房。“买高档住宅的人群,对贷款的要求不大,限购政策对这些人的影响也甚微;而经济适用房目前是政府力倡的保障性质住房,也不存在销售难的问题。”黄海军称。

黄海军认为:“今后,开发商开发楼盘会更理性,不会像过去看到有利润就一哄而上。”黄海军分析,今后开发商不仅要了解整座城市房地产开发规模、城市人口等,还需要对产品定价、具体人群的市场需求等都要做详细的分析,不仅仅是砸钱投资的问题。

E 行业协会:投机性购房需求将被进一步挤压出郑州商住房市场

叶琦,郑州市住宅与房地产业协会常务副秘书长。谈到今年上半年郑州楼市的变化,“作为行业协会负责人,我一直都在关注着郑州楼市调控政策的落实情况和房地产市场的变化。”

参与今年郑州房价控制目标座谈会、对全市104个预售和部分待售项目进行专项检查、对我市中介市场执行限购政策等进行重点检查……叶琦说因为房地产调控政策的出台,他这几个月来几乎没有空闲时间,一直在了解开发商、了解中介机构、了解购房者,关注着市场各方的变化。

叶琦分析,1~5月份郑州新建商品住房销售量大幅下降,供求关系得到调整和改善,住房价格快速上涨的势头得到了遏制。

“随着下半年一系列宏观调控政策的继续执行,投资投机性购房需求将被进一步挤压出郑州商品住房市场,市场供求将逐步趋于平衡,商品住房的住房功用将日益凸显,房地产市场长期的健康与稳定将更有保障。”叶琦这样分析。