



前景难测，做刚性需求主流产品应对市场变化

端午节DIY活动多，购房者看房、过节两不误

上涨预期强 置业更关注性价比

在当前楼市销售相对稳定的环境下，很多开发商并没有将端午作为一个特别的营销节点。节日期间，郑州大部分在售项目都举办了DIY制作粽子、香包等活动，售楼中心为看房客户准备了丰富多彩的娱乐节目，但真正的优惠并不多，一些“端午特权”基本是现场抽奖、赠送精美礼包等。

郑州晚报记者 王亚平



房价涨势明显，购房者入市意愿强

楼市过节

端午主题活动频上演

房价的稳步上扬，让一些等待已久的购房者心伤不已，而在郑州，开发商缺乏降价意愿，原本被购房者寄予厚望的端午促销大战并未出现。纵观市场上动辄每平方米八九千元的房产品，既无奈又不得不出手。

不过，不论从房企针对端午假期新推的产品，还是各楼盘将要推的房源情况来看，郑州市上主打的仍然是中小户型，由此可知目前最具购买潜力的人群仍以刚需为主。

“接到很多楼盘的端午节活动信息，所以趁着放假来看看盘，即便优惠不多，也实在不敢再等下去了。”在紫荆山路航海路交会处某项目售楼中心，市民陈磊与妻子一起在咨询房源情况时表示。

如他所言，假日期间，与粽子相关的活动在多个项目售楼中心上演，如“到访享特权 欢乐过端午”、“粽子DIY”、“浓情端午 粽享生活”等。

在看房之余，新老业主在现场还可与家人一起动手自己包粽子，共享天伦之乐，五颜六色的DIY香包及针线，现场DIY制作，做完便可占为己有。

可以说是看房过节两不误。大人、孩子都非常高兴，体验到了亲手制作香囊的快乐，亦感受了端午的传统文化。

除此之外，“端午特权”也屡见不鲜，不过并非大幅的优惠举措，基本是现场抽奖、为到访客户赠送精美礼包等，优惠多集中在1个点到3个点之间，以及“老带新”活动的广为采用，比如老客户介绍新客户成功买房，老客户可拥有2000元的购物券，新客户可享受正常优惠之外的2000-3000元的购房再惠。

价格未松

“小户型 大创新”受青睐

尽管楼市调控政策并未放松，但对市场的影响却较为有限，记者走访一些在售楼盘发现，不少楼盘的均价仍然在上涨，在售项目大多在每平方米8000元以上，且仍呈现上涨趋势，个别项目单月涨价千元。

居高不下的楼市温度令开发商底气倍增，在销售中心，置业顾问传递给购房者的信息则是，楼盘价格将稳步上调。

据记者对郑州多个在售项目的走访发现，在端午的三天小长假期间，楼盘现场人气均表现不错，许多项目的节日活动都吸引了不少市民到场参与。利用小长假期间的购房人气，如永威·翡翠城、思念·果岭国际社区五期悦庄、雅宝·东方国际广场、方圆经纬等项目推出了新房源，全家出动看房参与活动，这让优惠并不是特别大的郑州楼市也显得热闹许多。

据记者走访了解，八九十平方米的两房及紧凑三房依然是刚需的首选。不过，值得关注的一个现象是，随着房价的趋高，一些购房者在选择房源时，担心未来价格的继续攀升，对居住功能上能实现“一步到位”的精品户型有了更多关注。

“这套90多平方米的三居室就非常好，虽然各空间都不是特别大，但足够未来几年内家庭人口增加的功能需求，比80多平方米的两房更实用一些。”在桐柏路一项目售楼中心，一位女性购房者这样说。

在她看来，在价格和面积几乎相同的情况下，户型和配套就成为一个楼盘附加值提升的关键，能否在居住功能上实现“一步到位”是当前置业必须考虑的问题。

如果和去年端午相比，今年端午最大的不同是买家的心态和开发商的心态。今年购房者入市的意愿则要强烈很多。6月份郑州新推房源的项目也不在少数，整体楼市在“国五条”落地力度低于预期的情况下，购房者、开发商对市场的判断再次出现明显的一致看涨现象。而在高价格的影响下，未来能满足更多功能需求的房子显然更受刚需置业者的欢迎。

做优质产品

才能应对市场瞬息变化

中指院发布5月份房地产“百城价格指数”显示，2013年5月100个城市的住宅平均价格自2012年6月起连续第12个月环比上涨，涨幅较上月缩小0.19个百分点；同比连续第6个月上涨，涨幅扩大至6.90%。

业内综合分析认为，目前高房价主要受到高地价、货币政策预期放宽及楼市供应不足等因素影响，因此，未来房价上涨的预期依然较强。

不过，不断上扬的房价，让购房者产生恐慌的同时，也让市场充满了危机。

万科董事长王石近日又一次在公开场合表示，中国房地产市场的泡沫问题“不轻”，如果泡沫持续，将会非常危险。王石说，中国楼市存在明显泡沫，过去两年成功抑制了房价疯涨，难能可贵。但仅靠硬性行政措施的抑制做法不可持续，需政策调整。故说前景存在不确定的风险，一旦房价再次疯涨将可能失控而破裂，后果不堪设想，发生动乱都是可能的。万科能做的是不拿地王、不捂盘、不跟风涨价，做刚性需求主流市场。

自“国五条”细则出台后，我国的土地市场经历了短暂的“冷清期”，近来又开始有些躁动不安，5月份房企疯狂高价拿地，“地王”频现。中华房商合作联合会执行主席和秘书长贾卧龙表示，房企高价拿地风险不小，土地市场过热很可能招致国家层面的重视。随时加码的调控政策会对企业控制成本、提升利润产生影响，这给眼下热情高涨的房地产企业敲响了警钟。对于目前的房地产市场整体环境而言，房企，尤其是中小房企拿地必须谨慎，一定要做好前期调研，算好账，充分掌握企业的资金周转、运行实力后，再决定是否拿地。

而即便所谓的风险没有凸显，市场大环境不变，是不是所有房企都能取得好的销售业绩并长久立足市场？

河南财经政法大学工程管理与房地产学院城市发展研究中心主任刘社表示，随着万科、万达、保利、恒大、雅居乐等全国一线房企的进驻，未来郑州楼市的竞争自然更加激烈，房企要想立于不败之地，除了企业的运营管理，必须要有符合市场需求、经久耐用的产品。