



面对着表面上相互矛盾的现象,人们对未来的房市是雾里看花。人们担忧,这2014年,究竟是应该买房,还是应该观望呢?

2014,该用哪只眼看房地产?

近段时间,网上有关楼市的争论很是热闹,有的说,楼市已经显出崩盘的先兆;有的说,楼市已再次进入了价格上涨的通道。从来没有哪一年像今年这样,舆论对房地产市场的看法,是看多派和看衰派的阵容同样强大。

其实,关于未来,市场从来不缺乏预言者。远的如著有《推背图》的袁天罡,近的有屡次验证房价趋势的任志强。

但是,时间进入2014年,房地产市场的不少业内大佬开始变得谨慎了,他们也难得地向社会发声,出言警示行业风险。比

如任志强就表示,自己做了十几年房地产报告,今年首次用了“风险”两个字来警示同行;非常担心还有人认为今年的房地产市场会保持2013年那样的涨幅,等等。

可是,且慢!与一些地产行业大佬们出言警示的说法相反,新年前后,虽然是在房地产市场淡季的1月份和2月份,很多城市的土地市场都出现了热火朝天的局面,不仅北京、杭州等房地产热门城市的土地拍出了天价,就连咱们郑州的土地市场上也出现了“地王”,成交价格创出近期的新高。甚至有地产业内

人士表示,今年6月份房价就会进入快速上涨通道。

面对着表面上相互矛盾的现象,人们对未来的房市是雾里看花。人们担忧,这2014年,究竟是应该买房,还是应该观望呢?

其实,不管是“房地产黄金十年已过”的说法也好,还是“房地产好日子还长呢”的观点也罢,有一点,相信或许很多人都会认同,那就是,传统房地产的市场需求不会无限增长,房企的销售也会在未来遇到“天花板”。这只是一个时间问题。

比如,近期就有报道说,房企的老大万科,已经开始思考房

地产销售遇到天花板之后该怎么办的问题了,并为此向阿里巴巴和腾讯取经,同时,也提出从住宅供应商向城市配套服务商的转型。而更多的地产企业也在尝试向商业地产、文化旅游地产、科技住宅、养老地产等领域拓展或转型,这都是一种新形势下的应变。

当今的社会已经进入互联网时代,而互联网时代的特征就是随时可能出现颠覆者,这对每个行业来说皆是如此!因此,对于房地产行业来说,市场在变也很正常,变是大势所趋。对于房地产市场来说,稀缺时有稀缺的市场做法,

饱和时有饱和的市场做法;而反映在房价上,就是涨涨或者跌跌,这只是经济学现象而已。

当然,具体到郑州,供需不平衡的情况仍然存在,但供需矛盾的调整已经有所变化。比如流动性的收紧,房地产企业获得的资金就会减少,这也会对房价产生一定的影响。

2014年,大家都在互赠“马上有钱”、“马上有房”等祝福。不过,对于房地产市场中的开发商和消费者来说,或许也应该用一个词来提醒一下自己,以免真的到时候出现尴尬局面,那就是“马失前蹄”! 范建春

城市框架拉大,区域热度外伸,“二胎”政策实施 你的购房观发生改变了吗?



2014年初始,房地产市场一片“地热房冷”的怪现场,众地产大佬的“不看好论调”,让房地产市场在年初就充满了各种不确定性。根据克而瑞数据分析,2014年1月份,1月商品住宅供应50.80万平方,环比下降34.00%;成交51.84万平方,环比下降72.2%,供求比0.98。1月全市商品住宅成交均价为8387元/平方米,环比下降0.21%,同比增加4.67%。

郑州晚报记者 韩娟

“二胎”政策实施中 你的购房观念发生变化了吗?

首改产品价格上涨速度高于首置产品,说明改善型客户在逐步增加,且速度高于首置型客户

根据克而瑞数据分析,1月各类产品成交量波幅增大,刚需产品占比小幅增加,90平方米以下刚需产品全市成交占比51.5%,较12月增加1.2%,90~120平方米首改类产品减少1%。首次置业以及首次改善类产品1月全市成交占比77.5%,主要来源于正弘高新数码港(641套,6.68万平方米)、和昌湾景国际(454套,3.76万平方米)、长江一号(436套,4.49万平方米)、亚星城市山水(371套,2.45万平方米),其他成交量位居前十的分别是永恒理想世界、盛润锦绣城、富田九鼎世家、锦艺国际华都、升龙城和升龙天汇广场项目。

由数据可以看出,如今,微户型住宅的成交量明显多了起来。所谓微户型,也可称为“迷你户型”,一般代指常见的90平方米以下的户型种类。从90平方米以下产品交易量占全市成交占比51.5%这一数据来看,作为购房主力军的年轻人纷纷把目光投向了这一市场,总价低、首付低、月供低,微户型的低门槛优势是不言而喻的。

近日,在某媒体关于婚房置业的网络调查中,对于婚房的面积需求,70~90平方米的户型最受追捧,有54.05%的购房者觉得这个面积正合适,既可以满足一家三口的日常居住,在面积使用上又不会太浪费。

不过,数据还显示,首置产品均价8337平方米,环比上涨1.8%,为成交主力,90~120平方米产品均价为8272元平方米,环比上涨4.25%。90~120平方米首改产品价格低于90平方米以下首置产品,但首改产品价格上涨速度高于首置产品,这说明现在改善型客户在逐步增加,且速度高于首置客户。

虽然进入门槛低,但是首置这类户型面对的市场竞争却在加大。众所周知,由于空间的限制,90平方米以下在设计方面创新不多。所以,未来此类房型的竞争将直接反映在产品服务和配套上。

不过,这种情况以后也许将会发生变化,对于郑州的房地产市场来说,刚需一直是房地产市场的主要支撑力量,但有分析认为,自去年年末以来,“单独二胎”、小升初新政、夫妻间变更产权免征契税等政策频频出台,不断地影响着适婚族的购房心理。虽然目前郑州尚未启动“单独二胎”政策,但这是大势所趋。河南王牌企划董事长上官同君表示,单独二胎政策的放开,将会大大改变开发商未来的户型设计。“一个家庭计划要生二胎,再加上老人,以及照顾小孩需要的保姆,目前流行的刚需两房明显不符合要求,3.4房户型未来会成为刚需选择的主流。”

城市框架在拉大,你心里的中心是不是也改变了?

区域热度以高新区、航空港区尤甚,并逐渐蔓延至郑州经开区、龙子湖、新郑龙湖、平原新区、二七新区、郑上新区

受春节假期影响,1月份成交量大幅下降,商品住宅也只有两个区域供应,分别为二七区6.41万平方米、金水区4.68万平方米。虽然整体供应量和成交量相对下降,但仍不妨碍民众对部分区域选择上的热情不减。根据数据分析,1月份各区域商品住宅成交情况来看,高新区以成交量21.86万平方米位列榜首,紧追其后的是中原区的10.13万平方米和二七区6.41万平方米,而管城区、郑东新区这两个区域则无住宅供应。

在这三个区域之中,相比较二七区和中原区的“成熟”,高新区还处于“新人报道”状态,有实力也有潜力。比如从1月郑州市新增供应地块来看,主要集中在惠济区和高新区,其中高新区土

地供应量占据25%,这股热潮从2013年开始持续至今,根据数据分析,2013年上半年郑州各区域土地交易中,高新区以成交17宗土地、成交土地建筑面积321万平方米位居各区域成交地块排名榜首。从今年初始的成交量和供应量来看,2014年高新区的热度仍会持续。

自从有万科、升龙、锦艺、谦茂等各大房企都来抢分一杯羹后,高新区无疑成为了一片开发沃土,有人还用“三个最”来形容生活在高新区的便利:房价最低,生活最宜居,交通最堵。

在1月各区成交均价中,郑东新区、金水区和经开区的价格仍领跑郑州楼市,金水区和郑东新区作为郑州的核心区域,占据了市中心的很多黄金地段。对

购房者来说,不论楼市是否疲软,价格是高低,购房者钱包是鼓是“扁”,地段是首先要考虑的因素,所以这两个区域理所应当受到购房者普遍青睐。而作为“后起之秀”的经开区在价格方面表现得也是一路领先。

克而瑞数据分析认为,由于郑州框架的拉大、刚需客户需求的释放、主城区客户外溢,所以近郊楼市成了香饽饽,区域热度以高新区、航空港区尤甚,并逐渐蔓延至郑州近郊新兴区域如经开区、龙子湖、新郑龙湖、平原新区、二七新区、郑上新区等。无论土地或楼市供求,郑州未来发展热点区域都主要集中于三、四、五环间,并呈现逐步向东北、西南方向新兴热点待开发板块扩散趋势。