

TOP 地产 | 封面解读

收入增加、居住需求提升使得改善型客户增加
专家:房价稳定,高品质楼盘增多,换房时机合适

置业成本高,换房就要“一步到位”



与首次置业不同,换房者买房心态成熟,购房目标明确,大家对房屋质量、园区建设、人文环境、学校配套等一系列因素都有着更为严格的考量。

几年前的刚需族,如今随着收入和居住需求的提升,又逐步加入换房大军,再次成为楼市成交的重要部分,这对房企来说也是制胜未来的契机所在,不少开发商都将改善型需求摆在了与刚需同等重要的位置,愈加重视产品综合实力的锤炼。 郑州晚报记者 王亚平



目前很多咨询者都是想换房的客户,他们对楼盘知名度、品质、户型等要求较高,且对三居室颇为青睐。



换房升温 改善型客户增加

改善需求发力,也可以通过市场在售项目的热度看到些许踪迹。

比如,英地·天骄华庭2期楼王的备受关注,户型设计考究的三居室咨询者众多,而“市中心”、“学区房”、“高端配套”等都是该项目的标签。

公园道1号是高新区的热点楼盘,也受到改善型需求者的青睐。“这是因为锦艺城的成功开发带动了中原区核心动脉——棉纺路的升级换代,形成了样本效应,也为其赢得了忠实购房群。而公园道1号项目同样户型设计考究,教育、商业配套齐全,特别是精致的三房产品性价比凸出,自然成为市场关注的焦点及受到改善型需求者青睐。”有业内人士

士认为。

上周末,记者走访恒大绿洲、万科·美景龙堂等多家楼盘,一个直观的细节就是,最近售楼部里攒动的人群中,购买第二套房的人数比例在迅速扩大。销售人员大都表示,目前很多咨询者都是想换房的客户,他们对楼盘知名度、品质、户型等要求较高,且对三居室颇为青睐。

业内人士分析指出,目前有不少五六年前置业的人群,改善居住条件的愿望极为迫切。由于原有住宅面积过小、配套环境一般、孩子上学、照顾老人等原因,这部分人群需要再次置业改善居住条件。

河南省商业经济学会常务

副会长兼秘书长宋向清认为,换房需求的出现也是房地产市场发展的必然,这除了居住需求的提升,最根本的原因还是经济收入的增长。有数据显示,郑州人均年收入在提高,创业比例也在提高,所以从几年前的刚需逐步加入到如今的换房大军。

在他看来,从时机上来说,也是一个合适的时候。首先,在房源上,随着郑州房地产开发水平不断提高和一线房企项目的相继亮相,有很多可供选择的好产品;在房价大势上,由于我省城镇化率比较低,以及多新区建设加快现代工业和服务业的发展,未来还有大量的住房需求,因此,房地产业依然会保持稳中求进的态势。

时机合适 未来楼市稳中有进

近日,家住郑州西区的陈女士致电记者表示,“我们之前在建设西路按揭购买了一套两居室,目前房贷已经完全还清,如果我们把这套房子卖掉,再贷款另购一套面积大一些的房子,这算首次购房还是二次置业?”

对此,有银行工作人员告诉记者,即便你把房子卖了,但银行的征信系统的贷款记录还存在,所以不管你房子是否出售,只要是在银行业(不论是哪家银行)申请过贷款的,如还想重复贷款均算是二次房贷。

据该工作人员说,在此轮调控之后,类似于此的问题,他们常常接到市民的咨询。实际上,抛开利率不谈,该现象从另一方面也说明,在房地产市场化发展多年之后,随着品质楼盘的不断涌现和百姓人居追求的提升,改善型需求也在不断增加。这样的变化,在市场上数据上也有所印证。

来自克而瑞数据研究机构的“3月份郑州房地产市场月报”显示,今年3月,

郑州商品住宅成交量成交39.01万平方米,环比上涨40.32%,与成交量上涨不同的是,成交均价为8655元/㎡,相对稳定。

值得关注的是,刚需产品占比小幅减小,90㎡以下刚需产品全市成交占比46%,较2月下降5%,90~120㎡首改类产品和120~140㎡再改类产品分别增加3%、2%。

3月首置产品均价8341㎡,90~120㎡产品均价为7868元/㎡,高端楼盘成交价格13025元/㎡,环比下降5.4%,下跌幅度较大。

首次置业以及首次改善类产品3月全市成交占比78%,主要来源于泰宏建业国际城(3.89万㎡,398套)、恒大绿洲(2.48万㎡,229套)、非常旺角(2.04万㎡,246套)等项目。尽管首改产品价格低于90㎡以下首置产品,但首改产品价格上涨速度高于首置产品,表明现在改善型客户在逐步增加,且速度高于首置产品。

研发投入 房企才能赢得市场

这样的市场表现,也让越来越多的开发商开始重视改善性需求产品,不少开发商都将改善性需求摆在了与刚需同等重要的位置,90至140平方米左右的中大户型开始放量。

记者了解到,与首次置业不同,换房者买房心态成熟、购房目标明确,大家对房屋质量、园区建设、人文环境、学校配套等一系列因素都有着更为严格的考量。

“第一次买房最关注价格,殊不知商品房品质高低决定着生活品质的优劣,现在孩子到了上学的年龄,就想换套能就近入好学校,物业服务好,配套完善的小区,近期我就分别到万科、恒大、万达、建业等知名房企在售项目进行了了解。”

对此,有业内人士建议,在限购、限贷等政策作用下,换房成本增加,在换房时,应根据自身资金情况,考虑得周全一些,购置能够长期拥有而且具备升值空间的住宅。也不要再有“梯度消费”的观念,尽量一步到位,如果有所保留退而求其次,浪费一次购房权不说,未来买房还要承担契税此类额外支出。

在选房时,要兼顾每个家

庭成员的生活习惯,除了要注重采光、南北通透性及卧室朝向等常规要素及功能间是否合理外,还要注意选择信誉好、口碑好的品牌地产商,通常与这样的小区所匹配的物业公司,服务都比较周到。

据报道,河南“单独二胎”方案已通过省政府常务会议、省委常委会议的批准,5月下旬,《河南省人口与计划生育条例》的“修订版”,或将提交省人大常委会第八次会议审议,一旦通过,就标志着我省正式放开“单独二胎”政策。

如果按照这样的人口发展变化,未来一到两年内,为二胎换房的小夫妻必然大幅增加,会直接推动改善型需求的增加,并为市场提供大量“刚需”。

在宋向清看来,这也是未来房企赢得市场的一个契机。随着换房者比例的提升,会促使更多房企在项目建造、品牌树立上继续投入,提升房地产市场的成熟度和产品的舒适度。如果能够在开发、设计上更为精细,打造越来越多有强大产品力的中档户型,让购房者实现利益最大化,不管市场环境如何,这样的产品一定会畅销。