

博弈双方谁先打破“闷局”

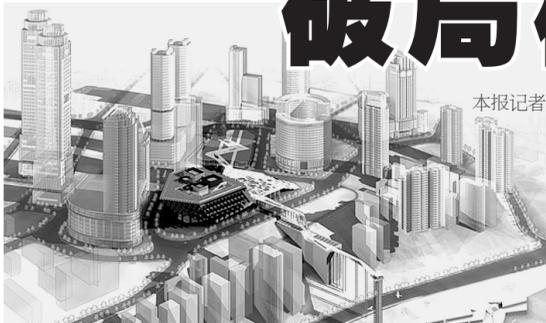
日前,记者以“预判下半年郑州楼市走向”为题,对我市二十余家开发企业的营销负责人和近20名购房者进行了采访,有七成以上受访者的回答如出一辙:“下半年市场会怎么样,还真是不好说……”

新政后,“二套房”首付提高,利率上调,除了让投资型购房者退出市场,也在一定程度上减缓了改善型购房者自住者的置业脚步。相对一线城市,郑州的投资型购房者所占比例历来较小,相反,改善型需求尚处于上升阶段,“二套房”政策让一部分原来计划“卖旧房买新房”或“以租养房”的改善型购房者开始重新考虑或改变原有置业计划。

据统计,外地人成为郑州楼市的一大消费主力,贷款购房也是外地人的主要方式,“如果提高了他们的贷款门槛,或是外地人不能通过在本地贷款进行购房,郑州楼市的销售压力也将因此类客户的流失而增加。”精工地产营销顾问公司市场总监李志强如此说。

房产税是否征收也成为此轮新政出台后的热点关注问题。此轮楼市新政出台后,房地产业震动不小。但各种迹象表明,房价并未受到实质影响,炒房者也在观望。如果征收房产税成为事实,极可能对某些房价虚高的城市产生严重的打击,使得投机炒房者慑于炒房成本的提高而退市,促使一线城市房价下跌,进而传导到二线、三线城市。

李志强分析,正是在上述背景下,使得购房者与开发商都在观望,购房者对政策预期的高预期值,开发商对是否有后续政策跟进上心存疑虑,由此郑州形成了当前房价未降、销量下跌的楼市“闷局”,让下半年楼市走向难以确定。“新国四条”是国家将房地产市场由“过度商品化”扭转到“民生化”的重大战略举措,不会轻易改变。因此,对于开发商而言,与其驻足观望,不如主动出击。



本报记者 黄晓娟

破局楼市

如今,郑州楼市已进入下半年销售阶段,一方面,“时下是否该出手买房”仍是购房者关注的话题;另一方面,“下半年房子该如何卖”则成为郑州拥有开发项目的开发商亟待思考的问题。

下半年房价是否下跌

“郑州的房价会不会下跌……”“现在该不该买房”……新政出台以来,记者在对购房者采访时,常有人这样问。事实上,政策对楼市影响在多数购房者眼中常被视为政策对房价的影响,因而对于政策的观望则更多的是对房价涨跌的观望。

从郑州楼市的发展情况来看,专家认为,房价在短期内会出现小幅震荡,但从长远看,仍有上升空间。事实上,在不少开发企业眼中,郑州的房价被视为“洼地”。“谈到价格洼地,应该说郑州是洼地中的洼地。”李志强认为,与周边城市相比郑州房价少了2000元的均价,随着城市未来发展,郑州房价还会有所突破。

据水木良行(中国)地产服务机构市场总监郭东方分析,短期内不会有新的利空政策出现,但是如果房价方面没有达到政府的预期的话,政策不会放松,虽然“更严厉的政策升级”可能性不大,但市场探底将持续较长时间,预计下半年到第三季度将达到全国房地产交易量的谷底,而本轮严格性调控影响可能持续到年底。对于二线城市郑州,市场出现的周期特征是:一、发展调整期;市场处于量价低位振荡的波动状态;二、复苏发展期;销量出现持续增长,月供求出现井喷,市场均价高位运行,并逐步上升;三、发展调整期;房价在不同的周期内都会有不同程度的表现,但总体平稳向上运行。

优惠促销能否回暖楼市

进入下半年,开发商的销售压力势必增大。在此情况下,必然会有一些开发商推出优惠促销活动,那么这些活动会产生什么效果,会不会助推楼市旺销呢?记者采访中,大部分业内人士表示,下半年肯定会适时推出系列优惠促销,但效果要根据开发商促销力度而定,单纯依靠优惠想促进楼市旺销可能性很小。

采访中,郑州部分开发商认为,就当前市场整体形势而言,只有降价才能促成成交。开发商要扭转局势最有效的策略就是在房价上做文章。出于各方面考虑,开发商不会直接宣布降价,而是通过

优惠促销活动把价格悄悄降下来。理性回归对开发商本身也有好处,因为开发商资金链断裂,必然对后续开发和企业运营产生很大影响。消费者持币观望,持币观望主要是由于房价偏高,购房者本身的需求是客观存在的,开发商必须要把价格理性回归才能激活市场需求。

郭东方认为,下半年的供应量依然很大,随着时间的推移,开发商肯定会想尽一切办法促成成交。促成成交方法可能比较多,打折也好,送优惠也好,送礼品也好,其本质还是价格问题。下半年,如果开发商能够合理定价,交易量肯定能反弹。

所以,尽快提升成交量对于公司来说迫在眉睫。近期,陆续有楼盘推出了优惠举措,但是效果尚未显现。从近期的行业表现来看,很多楼盘都在做活动,活动的人气也不比上半年好。现在的购房者都很精明,他们对政策和市场的观察出乎我们意料的专业,理性购房越来越成为市场的主流,想用一两个制造噱头的活动就让购房者冲动消费是不太现实的愿望。

永威物业 荣升二级物业管理资质

本报讯(记者 周文玲) 8月2日,郑州市永威物业管理有限公司(以下简称“永威物业”)被批准为国家二级资质物业服务企业。

永威物业成立于2006年7月,注册资本500万元人民币,经营范围为物业管理、房屋维修。公司现有员工160人,其中大专以上学历占公司总人数的50%以上。

据永威物业副总经理李延峰介绍,公司自2006年成立以来,以“服务业主,追求完美,锐意创新,管理规范”为目标,坚持“务实、求精、效益、创新”的质量管理方针,以人为本,奉行“以业主为关注焦点”的服务宗旨,不断加强公司管理层和员工队伍建设。

同时不断提高管理和服务水平,为业主创造安全、舒适、宁静、优美的居住环境。公司注重团结、协作的工作氛围,建立了一只极具战斗力的团队。公司宗旨是“为业主服务,为开发服务”,在秉承“为居者着想”的理念下,使全体员工在物业公司工作实践中不断发挥其创造性、能动性,为广大业主提供优质、热情、周到的服务。

目前,永威物业为永威·鑫城、永威·翰林居、永威·西苑等面积逾50万平方米的高端住宅项目提供服务。今年上半年,永威物业向上级单位提出了资质升级申请,并从物业服务和管理上提高自身的素质与水平,外在形象上、内在管理上,都通过逐个落实,切实将永威物业的服务水准与管理水平提升到一个新的高度。经过区、市、省三级机构的审查与考核,8月2日,建设厅最终批准永威物业资质升级事宜。永威物业总经理王伟表示,资质升级对公司来讲是一种鼓励和鞭策,将推动公司向更高层次发展。公司将通过自身建设,加大投入力度,不断提高服务质量和水平,在实现资质升级的同时,实现服务升级、品牌升级和形象升级。公司将一如既往地成为业主最信赖的朋友、成为永威置业核心竞争力的重要部分为使命,以“超越优秀”为标准要求自己,走品牌之路,为争创一流物业管理品牌而不懈奋斗,为行业的健康发展作出积极贡献。

楼市漫谈

未来10年是“黄金”还是“黄粱”

本栏主笔 马晓鹏

近日统计部门公布数据,70个大中城市房价上涨10.03%,舆论震惊之后是舆论哗然。

博整经济学家交锋的一幕很是让人思索。国金证券首席经济学家金岩石和经济学家、北京科技大学教授赵晓在最近的博鳌房地产论坛的VIP室里相遇。一番简单的客套后,金岩石对赵晓说:“我很认同你的观点。”

他们所认同的是,房价上涨的一个主要原因是由货币政策造成的,并且房价会依然上涨甚至暴涨。

近一年来,几乎在所有场合,只要被问到关于房价的问题,索罗斯的中国学生金岩石都会毫不犹豫地脱口而出,未来五年内房价将翻一番。如此劲爆的言论,刺激着每一个听众的神经。

金岩石、赵晓、董藩等人就是此类绝对的标杆性人物。

他说,房价上涨有一定的规律性,人们总是会记着结论的后半句而忘了前提。五年房价翻一番的时间节点,是从2009年1月1日算起。而翻看历史,过去五年的房价已经翻了一倍。

中国目前45%~46%的城市化率在日本是1965年前后的比率,日本在1985~1992年间城市化率61%~63%,即城市化最后完成的阶段。城市化通常是在人均GDP达到3000美元后加速。此时城市中产阶层逐渐形成,都市生活的主题从“衣食”提升到“住行”,从柴米油盐到股市楼市,这时才会在城市化的进程中推高房价。

上世纪80年代末日本城市化程度达到63%,这意味着如果一个国家城市化程度越接近65%,楼市崩盘的风险越大。从理性分析的角度,金岩石认为,中国房价上涨的动力来源于两个流动性:人口流动与货币流动。在现阶段,伴随着城市化的加速与天量的货币投放,人口与货币的流动性必然上升,房价上涨的趋势难以遏止。这就出现了两种可能:其一是放任自流,让楼市暴涨暴跌;其二是政策调控,让房价平稳上涨。“所谓‘平稳’上涨,是在城市化率每年提高1%的背景下,楼市均价每月增长1%,所以我讲过房价5年将再翻一番。”金岩石说。

目前业界较为一致地认为,一旦放松调控,房地产价格将报复性上涨。而房地产调控过程中市场主体保存实力,做战略性撤退。

他们在等待什么?时间。有市场分析人士表示,他们在等待转机甚至是期盼危机出现。金融危机或经济危机或可挽救房地产市场,随即房地产行业会成为拉动经济发展的利器,再次的刺激政策会铺天盖地地出现,随即应和者如云,然后房地产行业必被振兴,房价也“被振兴”,春光再次光芒四射。

在本次论坛上,北京师范大学金融研究中心主任钟伟教授很悲观。

“高速增长的好日子已经到头了。”面对台下仍然乐观的房地产业界人士,钟伟甚至认为,城市化进程最快可在10年内结束。

这样的判断基于效率甚低的经济增长质量,基于严重的过度发债,基于莫衷一是的人口增长预测,更基于中国城市化进程的评估分歧。

“如果聚焦到房地产,那么,过去十年可称为辉煌的爆发式增长,而未来十年,辉煌不再,巅峰永逝。”钟伟说。时间是判断谁能胜出的唯一标尺。

中原家居 栏目责编 冯成刚 电话 13633810755 E-mail: f10755@163.com

浪鲸:口碑好人气才好

本报讯8月9日,记者到凤凰城浪鲸卫浴专卖店时,看到在店里选购产品的客户络绎不绝,浪鲸的导购人员也是忙得不亦乐乎,在其他卫浴店面门口可罗雀的映衬下显得格外抢眼。

“欢迎光临浪鲸,我们正在搞活动,现在只需499元就可以将价值3000多元的精品座便搬回家……”记者刚一走进浪鲸的专卖店,导购人员便主动迎了上来。

导购人员告诉记者,之所以这个时候还会有这么多人,就是因为浪鲸卫浴的口碑特别好,每次搞活动都是真真实实地让利,不像有些牌子总是附带很多条件。浪鲸的好多客户都是在老客户的带领下来的,这些老客户大都是以前浪鲸搞活动时的受益者。正是基于这样的原因,自今年活动以来,浪鲸的店面每天都有大量的客户。

“我是陪我同事过来的。”正在店里精心选购的小李告诉记者:“我家的房子是前年装修的,当时刚好赶上浪鲸的活动,我老婆一看那么好的座便价钱还那么低,二话没说就买了。买了之后才发现这座便真值,一是抗菌设计,既无异味还便于清洗;二是工艺出色,冲水迅速而且干净;三是优质配件,使用时手感特舒服。总之浪鲸的产品用着就是好。”

听了小李的话,记者明白了为什么浪鲸的活动每次都会有这么旺的人气,无论是什么样的气候或销售季节,正是由于良好的口碑才使得浪鲸的专卖店有了这么好的人气。(冯成刚)



“先装修后付款” 装修公司变招抢市场

本报记者 黄晓娟

何为“先装修后付款”

据了解,“先装修后付款”方式并不等于把所有工程做完了再结工程款。我市最先推出“先装修后付款”的某装饰装修工程公司工程部负责人告诉记者,如果业主决定选择这种模式装修,要先预交一定的设计定金,金额大概在2000元左右,然后装修公司出施工图纸,消费者认可后,再进场施工。付款方式是在前期水电工程做完以后,经过消费者现场验收,确定没有问题后,结清这部分工程款,装修公司再接着做下一阶段的工程,验收合格完后再结下阶段的工程款,直至工程完毕,结清全部工程款。

该负责人说,家装公司通行的付款方式是,开工前消费者先付工程款30%的进场费,装修企业才开始进行施工,而“先装修后付款”则是分阶段验收,分阶段付款,这样可让消费者更加放心。

信任危机使装修公司变招

“由于装修纠纷、装修陷阱等案例屡屡见诸报端,使得消费者总认为装修中有陷阱,对家装企业多持不信任的态度。”某装饰公司总经理刘

鑫说,推出“先装修后付款”举措,就是让消费者在装修过程中多一些放心。

据了解,家装企业推出“先装修后付款”这一消费模式,实为激烈的市场竞争之下的无奈之举。家装企业推出这一营销模式,必须具备一定的资金实力和抗风险能力。以户面积为120平方米左右的户型为例,按照目前的市场水平,在前期水电工程阶段,家装公司需要垫付2~4万元的工程款。一旦家装过程发生纠纷,家装公司就会面临被拖欠工程款的局面。

材料商也要担风险

“先装修后付款”看起来好像装修风险在装修企业,但事实上并非如此。刘鑫认为,先装修后付款对装修公司来说压力不大。因为装修材料都是材料商借垫,装修公司根本没投资金买材料,最后装修公司出了问题,损失就转移到材料商身上。正准备装修的程琳女士担心:“如果装修中出了问题,你不想付未付的款,你将不能住进新居。消费者可能会与家装企业为此打官司,拖到最后,吃亏的

家装课堂

浴室柜选购有诀窍



浴室柜的面材可分为天然石材、人造石材、防火板、烤漆、玻璃、金属和实木等;基材是浴室柜的主体,它被面材所掩饰。

目前,市场上浴室柜所选用的主流基材是防水中纤板,这是将经过挑选的木材原料粉碎成粉末状后,经特殊工艺加工而成的一种“刚性”板材。

对普通家庭来说,浴室柜最好选择挂墙式,柜腿较高或是带轮子的,这样可以有效地隔离地面潮气;要了解所有金属件,只有经过防潮处理的不锈钢或浴室柜专用的铝制品,其抗湿性能才会有保障。

在挑选浴室柜款式时,要保障进出水管的检修和阀门的开启,不要给以后的维护和检修留下麻烦。

木质浴室柜对卫浴间内的环境有相对苛刻的要求,即干湿分离。要求淋浴间和其他区域分隔开,淋浴的水就不会四处飞溅,使淋浴以外的空间保持干燥。目前欧美国家的卫浴间普遍为干湿分离型,国内的高档公寓和一些商品房也多为此种设计。拥有这样的卫浴间,能够保持各个区域的干爽,就可以从容选择各种风格和材质的浴室柜了。

四五平方米的小卫浴间中,淋浴器、马桶、洗脸台已经占据了不小面积,所以要做到干湿分离并不容易,消费者要根据实际情况来选择浴室柜。可选悬挂在墙角的或是离地面较高的浴柜,这样往上层空间发展,也可以有效地利用起小空间。

晓娟 本版图片均为资料图片