

# 刚性需求依然主导郑州楼市

本报记者 黄晓娟

## 购房者热情依旧

从9月29日二次调控开始,国家在一个多月内,调整房贷利率和全面加息,这样的严密调控并没有使一些置业者停下看房的脚步。记者走访了北环、西郊和新城区的几家楼盘,调查了各个楼盘到访量后发现,购房者的看房热情依然高涨,购房意愿依旧强烈。

上周末,记者在中原新城售楼部看到看房咨询的客户有数十组。“近几天看房的客户跟以往差不多。”置业顾问说。可能是因为政策的连续出台使一些投资购房者的态度发生了变化,“到访的太多都是买房自住的客户,下单的几率比较大。”

“我们接待的购房者多以自住为主,买房投资的客户越来越少了。”大观国际案场经理说,政策出台之后,对投资购房者的置业者起到了一定的限制作用,而作为刚性需求者,政策对他们好像还没有起到明显作用。“虽然看房的人较之前有所减少,但留下的客户多以刚性需求为主。”

“刚性需求购房者对政策也有了自己的理解。”河南精工房地产营销顾问有限公司副总经理李志强分析,对于购房者来说,政策的出台不一定就要观望或者是出手购房,他们会根据自己的需要和对政策的理解进行选择。“归根结底,刚性需求者对房子的选择目的性和明确性都有了自己的理解,所以出现了市场上看少买多的状况。”

## 房价逆市小幅上扬

购房者看房热情减少,但成交量和成交

经过一个半月的政策压制,投机炒房得到了一定遏制。但反观郑州市场,继限贷、加息之后,房价不见下跌,反而跌跌撞撞地往上爬。

交价格却没有因此冷却下来,根据市房地产交易中心11月初的统计数据,郑州新房总成交量依旧成绩不俗。小户型成交量大幅下降,改善型投资性大户型成交量增长势头明显。

上周末开盘的几个楼盘,成交依然火爆。在金印阳光城销售部,记者了解到,500多套房子已售300多套,均价达到每平方米6500元,比去年同月每平方米提高了千元左右。

郑州康桥房地产策划总监唐玮也表示,调控的具体政策也颁布过几回,能够进入交易的买卖双方,现在基本上不会受类似消息的影响。特别是市中心繁华地段,不少楼盘仍然在加价。

记者走访后发现,连续调控之后楼市并没有明显的降温,甚至在政策调控之后价格和成交量还在继续走高。“东方鼎盛时代二期推出一周即将售罄,由于房源吃紧,近期又加推了多层房源,满足客户对多层的需求。”营销负责人介绍,“9月29日政策出台对我们并没有产生太大影响,目前成交量也不错。而在政策出台之后,到访量虽没有之前那么多,但成交量也保持不错的态势,目前房源在稳步推中。”

“刚性需求的购买是促使近期成交量上升的主要力量。”一些业内人士对逆市而走的情况这样分析,虽然连续出台政策对市场产生了一定的影响,但影响的多是投资客,对于刚性需求者来说,政策的紧

密调控不会影响他们的置业计划。

## 城市价值助推房价上扬

“大规模的基础设施建设,往往伴随着房价上涨。”河南新田置业总经理丁盟告诉记者,从他从业的经历来看,郑州的房价在近几年确实涨得比较快,但郑州的城市建设也同样上升了好几个台阶。

调控之下,逆市上扬。郑州楼市的火热,究竟是真是假?如果真是上扬势头不改,那么原因究竟何在?“我觉得有很多现象都值得推敲。”李志强表示,比如,郑州最近房价确实在不断上扬,有些特殊区域楼盘近一个月内上涨了将近1000元/平方米。但是否可以认为,这也是某些开发企业在为未来调控显现时下调价格做铺垫呢?在同致行运营总监曹庆伟看来,先提价再给优惠甚至再“降价”,是很多楼盘的销售基本策略,因此,房价到底是在真涨还是假涨,都值得研究。另外一个现象就是“断货”。他分析说,所谓“断货”可能有两层情况,或许是楼盘本身放量不多,或者是项目因迟迟领不到预售许可证所致。“只要加大市场供应量,这些情况就不会大规模出现。”不管怎样,郑州楼市上扬的势头都难以改变。

“市场需求仍然很强大,改善型需求远远比想象的还要巨大。”曹庆伟认为很

重要的一个原因就是需求。“看郑州这年的发展,就会理解郑州的房价。资源环境、交通配套改善有目共睹。这意味着什么呢?意味着郑州的城市价值在迅速提升,而伴随城市价值提升,所带来的又是什么?土地更加金贵,房屋更加紧俏,房价自然会不断上扬。”曹庆伟同时表示:“这是一种趋势。郑州的城市价值将会呈加速度继续提升,房价上扬的总体趋势,在多年内不会发生大的转变。”

## 调控或许还会继续

置业者热情减少,但房价还在继续上升,市场出现这样的情况,和政策的连续性不无关联。今年一连串的政策出台,虽然对市场产生了一定的波动,但整个市场还是保持着高涨的态势。有业内人士分析,政策不会就此停止,还会继续下去。

“调控只是政府的一种行政手段和措施,而这样的形式会因为时机的变化而调整。”一位购房者分析道,政府的调控会因为不同时机市场的变化而出,当市场变化失衡时,政府就会出台政策调控以安定市场,“现在房价还在节节高涨,现有政策对市场的调控还未见效,所以政策调控有可能还会继续下去。”

“国家对房地产调控还会继续加大力度”。有业内人士认为,按照目前的调控状况来说,继国十条后的国五条,再到利率调整和加息,政策出台的最根本原因无非就是让房价回归理性,而现在房价并没有到达一定的合理空间,许多人还是承受不起。“所以,只要房价不降,调控就会继续下去”。

## 资讯速递

美景菩提·秦豫欢歌

## 郑州跨年演唱会举行新闻发布会

本报讯 12月13日下午,美景菩提·秦豫欢歌——2010郑州跨年演唱会新闻发布会,在美景菩提销售中心举行。美景置业高层领导、歌手齐秦、其他主办方有关负责人,以及省会各大主流媒体记者等受邀共同出席了本次活动。

14:30,齐秦一行抵达美景菩提销售中心,此时美景菩提销售现场已经聚集了一大批记者和“齐迷”,虽然天气很冷,但是因为齐秦的到来,现场氛围立刻变得高涨。

15:00,发布会正式开始,简单的开场之后,歌手齐秦与新闻媒体的记者进行了交流,齐秦着重说明了此次演唱会的筹备及自己的一些经历,他说:“20年来,开了很多演唱会,但是在郑州还是首次,我觉得有一种非常微妙的情感,郑州的歌迷不用运气,因为正是这么多年的历练,我的作品有了巨大的提高,此次郑州跨年演唱会质量非常高,非常值得期待。”

歌手齐秦简单的介绍之后是记者提问环节,齐秦与媒体记者及歌迷进行了友好的互动交流,现场气氛一度高涨。

随后,美景置业梁俊发言,他此次演唱会谈及美景,表达了齐秦对郑州的欢迎,同时向媒体介绍了美景菩提项目,最后表达了对美景菩提·秦豫欢歌——2010郑州跨年演唱会的热烈期望和祝福。

应歌迷及现场媒体邀请,齐秦还现场演唱了《月亮代表我的心》这首歌,婉转的歌词加上齐秦醇厚的声音演绎,博得了在场所有人的好评。(刘文旭)

## 置业宝典

## 购房一步到位还是梯度消费



随着二套房首付比例增加,贷款利率提高,不少购房者面临着不小的购房压力。在这种形势下,全额付清房款的购房者比例有所上升,记者调查发现,不少准备出手的购房者都有了全额付清房款的打算,但是面对不断攀升的房价,付清还是有很大压力,政策下,购房是该一步到位还是梯度消费?

上升,且势头明显。”郑州康桥房地产策划总监唐玮如此表示。

分析原因,超前消费的购房行为与房价上涨的预期密切相关。唐玮认为,房价持续上涨,且涨幅高于收入涨幅,加大了房价上涨预期,导致能力不足的购房者超前消费,无奈地选择一步到位。

另外,投资渠道的不足也使房子成为不少市民的优先投资选择。唐玮的这一说法与郑州清华园房地产营销副总经理师凯伦的观点不谋而合。师凯伦说,投资渠道过窄及部分政策落实不到位,导致政策影响不明朗,促使有的购房者在高房价的刺激下选择以不变应万变,有的则用购房“一步到位”来应万变。

### “梯度消费”需合理引导

与小董想法不同的高敏,最终选择了一套位于市中心68平方米的小两室。她说:“为了不让自已压力太大,先买了小房。以后有合适的,再换。”高敏的理论是,人们的居住要求会随着经济能力变化、家庭人口增加、工作地点变动、孩子读书等因素的变化而发生改变,即便现在买个超出自己承受范围的大房子,也难以实现一步到位。购房能力有限的年轻人,不如通过梯度消费的方式,切实改善生活质量。

业内专家指出,“住房梯度消费”是一种理性、健康的置业观念。其指的是买房人以经济、实用为消费原则,量力而行,根据自身的经济承受能力,购买或者租赁符合家庭实际需要的住房。

张先生是一家国有企业的职员,已工作3年多,原本打算买一套三居室的住房,可近来房价仍不断上涨,利息也不断上调,为了不想背负过多的房款而增加强大的工作压力,他决定先买一套90平方米的小户型,等以后经济实力比较强的时候再换套大的。张先生也生有这种想法的买房人也不在少数。与前几年盛行的超前消费相比,这种坚持合理适度消费、健康节约消费,走“量力而行、逐步改善、宜居适住、房尽其用”的梯度消费理念已被多数买房人接受。娟子

## 靓盘推荐

栏目记者 黄晓娟

### 德润黄金海岸

物业类型:住宅、写字楼、商铺、社区底商

项目地址:大学南路与南三环交叉口东北角

推荐理由:项目位于郑州市二七区大学路以东,京广路以西,长江路以南,南水北调“运河”以北,为一线沿河地块,6号地铁将落地在该项目周边,城市主干道京广路、大学路、长江路、南三环交会于此,万客来、郑州新城等商业、物流聚集。依托于郑州市“二七新区”,该项目已经成为郑州市集商务、居住、物流为一体的航母级城市综合体。



### 新悦城

物业类型:商铺

项目地址:二七区大学路与政通路交叉口东南角

推荐理由:新悦城是一个综合性主题购物中心,以中高档品牌为主,集购物、休闲、娱乐、餐饮、文化于一体,是一站式、潮流时尚的商业体验消费空间,也是周围唯一纯商业项目。

将按照国际标准的购物中心进行设计建造。其超前的商业定位既填补了该地区商业市场的空白,也为人们带来了一种全新的生活消费的模式。

新悦城是一个综合性主题购物中心,以中高档品牌为主,集购物、休闲、娱乐、餐饮、文化于一体,是一站式、潮流时尚的商业体验消费空间,也是周围唯一纯商业项目。

### 苏荷公寓

物业类型:小户型、公寓

项目地址:中州大道与农业路交会处西北角

推荐理由:中部大地产品牌旗下继果岭山水高端项目之后顶级价值之上的都市新作,沿果岭山水尊崇配套与上层物业,总部大道上的蝶形地标寓所,紧邻易初莲花商圈、经三路金融场域。区域之中,交通干线、医疗机构、商群效应近在咫尺。

30层蝶形单体现代简约风格建筑,双气入户,稀缺3.2米层高,撬动城市老旧的居住形态。从形式主义的独立独行到功能主义的实用正统,首创郑州新锐科技住宅,带来“概念国际公寓”耳目一新的居住体验。



概念国际公寓“耳目一新的居住体验”



### 幸福中原海

物业类型:小户型、住宅、商铺

项目地址:莲花街与长椿路交会处北300米

推荐理由:位于西开发区,东临长椿路并紧邻河南工业大学、南邻堂山路、北临新龙路及连霍高速,交通十分便捷。总建设用地293168平方米。城市向东,生活向西。幸福中原海置

身郑州高新区腹地,坐拥西流湖公园三大原生态水系,超大中央水系贯穿其中,毗邻名校簇拥、环境幽雅的大学城,扼守地铁、高速等城市交通要脉;65万平方米高品质休闲社区,囊括精品酒店、五栋楼王、临湖别墅、高档公寓、组合商街等多重物业形态。跨林荫大道、闻香阵阵、听鸟语花香、观蓝天白云……漫步中原海,幸福花自开。



郑州市中原海小区鸟瞰图

## 中原家居

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

# 今冬装修虽旺 难掩商家压力

本报记者 黄晓娟 冯成刚

在整个装修旺季里,商家用“忙”来形容这段时间的工作状态。一个简单的“忙”字,让人感受到了装修市场的火热,也读出了商家在遭遇大半年的冷淡行情后,重新找到信心的喜悦。近日,记者走访了郑州市各大装修公司 and 建材市场,对今冬装修市场的表现作了一番梳理。加班、价格战、物价上涨、利润缩小……这是记者从采访中读到的各类关键词。

## 装修忙 加班加点是家常便饭

10月份至今,郑州的装修市场在传统旺季开始趋暖。“忙”成了商家提的最多的一个关键词。商家纷纷表示,传统旺季的这两三个月里,订单量与客户量同以往相比有了明显增加。

“如果是往年的话,在这两三个月里新开工装修的客户数量还是不多的,不过今年的情况有点不一样,郑州市几个较大的楼盘都在10月、11月才交房,使购房者将房子的装修时间推后了,这实际上是把原来的装修旺季推迟了。”实创装饰总经理刘鑫告诉记者,我们公司工程部从10月份开始到现在一直非常忙碌,赶着为客户装

修新房,日夜加班更是家常便饭。“最近实在很忙,我们的订单在这两三个月里增加得很快,加班加点是常有的事情。”大地装饰设计工程有限公司设计总监王超彦表示,追求装修工程的质量一直是该公司的宗旨,在订单量和客户量增加的情况下,为了保证工程质量,加班成了经常的工作状态。

“这段时间的订单很多,一些新老客户还会亲自跑到店里来签单。”超凡装饰设计总监陈永军说。这段时间实际到店的客户比预期要好得多,他对这段时间的订单量和客户量还是很满意的。

## 争份额 商家大打价格战

据了解,与以往相比,在这股装修热浪中,又呈现出一些新的特点。

王超彦认为,由于郑州整个装修市场受之前较长一段冷淡期的影响,在市场行情趋暖的过程中,随着订单量和客户量的回升甚至大量增加,各个商家之间开始打起“价格战”。“据我了解,有些商家开出的价格比去年不低,但中间赠送的项目明显增多。”王超彦同时也认为,单靠价格的优

势无法取得消费者的青睐,商家应该更注重消费者的评价,在质量上下工夫。

陈永军告诉记者,在10月与11月新开工装修的客户,基本上都是想赶在春节前住进新房,这部分消费者占据了这两个月期间消费人群总数的七成至八成。

“现在的客户在选择装修消费时都非常冷静。”实创装饰总经理刘鑫告诉记者,以往与客户口头承诺的事项,现在客户都要求在签合同同时以书面文字的形式承诺,这显示出装修市场越来越规范了。

## 近尾声 赶业绩动作明显增多

“装修旺季一般都是从9月份到11月份,现在基本上已经是旺季的尾声了。”在采访中,凤凰城相关负责人向记者分析,步入12月后,订单量和客户量会渐渐减少。不少商户也纷纷表示,与前两个月相比,12月以来的业绩有了明显下滑。

元旦来临之前,各商家都不约而同地采取促销手段,把握今年最后一次争取业绩的机会。

某陶瓷市场部经理表示,不一定推出大幅优惠活动,但会在元旦期间应节性

地促销,尽管不依赖这种手段来提升业绩,但要借此储备明年上半年的客户量。

## 成本升 商家表示压力大

“这段时间物价上升,加上楼盘的销售情况不稳定,今年装修旺季的业绩可能还比不上去年。”凤凰城相关负责人认为物价上涨对于装修市场影响不小,而在采访中提出类似观点的商家并不在少数。

“这段时间建材的价格平均增加了20%左右。”实创装饰总经理刘鑫说。不仅建材价格有所增加,工人薪酬也开始上涨。不过,这股必然趋势却不容易让商家接受。一位在家装圈打拼了十几年的胡工告诉记者,以前水泥石工的薪酬是每天90元,现在涨到每天120元都不一定能招到工人。如今不少工人都是一些年轻的80后,他们的工作状态不稳定,技术不熟练,却对薪酬提出了更高要求。

在原料价格与工人薪酬双双上升的情况下,商家纷纷表示,为了稳定原有的装修市场价格,他们只有压缩自己的利润空间,这也让商家在装修热潮中感受到了与行情冷淡时不同的压力。