



本报讯 11月26日,在郑州裕达国贸酒店会议中心,“郑州二七万达广场精装SOHO大客户推介会”正式启幕。

推介会上,郑州二七万达广场营销部负责人从投资前景、品牌实力、产品特性等多方面介绍了郑州二七万达广场,并结合介绍了郑州中原万达广场开业后对区域周边物业和区域价值的提升力。“郑州中原万达广场的满场开业,即是郑州二七万达广场投资价值的提前验证。”该负责人表示,“郑州

中原万达广场开业当日37万人次的客流量,使‘万达广场就是城市中心’的宣传口号得到真实呈现。”

据介绍,此次活动推介的万达精装SOHO,均价7200元/平方米,总价28万元起,具有低门槛、小投入、大回报的投资特性。另外,万达精装SOHO不受户口限制,多套购买仍可贷款,一人入籍就受到众多投资者的青睐,被冠以“2011年郑州楼市金牌投资品”。据悉,本次所推出的精装SOHO

属于2011年郑州万达广场的最后一批全能型投资品,稀缺价值不言而喻。

现场不少客户在推介会结束后当场申请VIP意向登记,并表示将抓住今年最后一次机会,购买多套精装SOHO,为新年添新喜。

据了解,郑州二七万达广场自5月首批产品开盘后就持续热销,接替郑州中原万达广场领跑楼市,本次所推的第二批精装SOHO再次热销也无任何悬念。(史治国 李占军)

当楼市遭遇史上最严厉的调控,当限购、限贷、限价“三限”齐发楼市进入“冬天模式”,当“拐点”、“抄底”之声继2008年寒流之后“前度刘郎今又来”,当媒体关于一线城市“降”声一片、郑州郑东新区房价降价一成的报道“嘈嘈切切错杂弹”,当房价是否会大幅下降、目前是不是购房的最佳时机成为连目不识丁的老太太都热议的公众话题,郑州购房者,又将何去何从?又有哪些声音不吐不快?

“生存还是毁灭”,这是莎翁笔下哈姆雷特式的“优柔”;出手还是观望,这是时下中国人的集体迷茫。但是如同一部电视剧中的经典台词:“战争在继续,生活也在继续。”当有人辞官归故里,有人星夜赶科场;当限购时代条件下,越来越多的人选择持币观望,坐等房价下跌、楼市见底的时候,一个不容置疑的事实是,冒着炮火前进的购房者仍在购房。

这些购房者的购房需求和动因何在?在目前的市场环境下,出手购房者最注重哪些因素?“限购时代”和“冬天模式”下,购房者的心理发生了哪些或巨大或细微的变化?他们对郑州楼市的走向有着怎样的判断和期许?连日来,抛开专家分析、媒体报道与开发商言论,本报记者将目光特别投向最应当关注的楼市博弈中的最重要一方——购房者,于身边朋友、网友及街头路人数十人当中,选取了几位最具代表性的购房者,或为刚需置业者、或为改善性置业者、或为走出郑州、返乡置业者,倾听他们最原始最真实的声音,应该说这些声音是最有价值的、最有意义的,以期通过这些真实的样本,还原郑州楼市的部分真相。虽然记者的采访难免挂一漏万,不能涵盖各类购房群体,但是从这些来自市场一线的原声带中,记者仍可触摸到郑州楼市的一些律动。

## 郑州购房者 有话好好说

策划 刘文良 本报记者 李莉文

### 置业观点:

对于急需住房的刚需型置业者来说,楼市调控给我们带来了很好的购房机会。

**采访对象:**个体诊所经营者王先生  
**置业类型:**首套刚需购房  
**近期置业状况:**今年10月份已在北区购房

24岁的王先生在金水区开了一家个体诊所,今年10月,来郑州一年多的他在文化路某楼盘购买了一套96平方米的两居室,“选择房源时,主要考虑到距离诊所比较近,郑州的交通状况不好,家与工作地点近点以后会方便很多。”谈及选择在不少人持币观望的市场时期出手,他的理由很简单,“感觉就区位、地段以及品质而言,定的价位比较合适,首付、月供也在我能够承受的范围,所以就出手了。”

对记者提出的“有没有担心出手之后房价下跌”这一问题,王先生坦言,出手之后他很少关注房价的涨跌,毕竟是要自住,并没有以后出售的打算,我购买的时候是7400元/平方米,据我了解目前我购买的这个楼盘均价还是每平方米7000多元,并没有出现大幅降价的情况。”他告诉记者。

作为一名已经购房的“过来人”,王先生并不认为媒体所报道的房价问题对购房者有实际的参考,“就像每个月媒体总会发布郑州楼市均价,但是踏遍郑州在售的楼盘,也很少能买到官方公布的房屋均价水平的房子,说明这个数据只供参考,不能惟数据是从。对于像我这样买房就是为了自住的购房者,主要看重的是楼盘的地段、户型和价格,地段是否理想,总价、单价特别是首付款是否在自己承受范围之内,户型是否经济实用,至于未来房价的涨跌,并不是决定是否购买的主要因素,就好比人饿了要吃饭,天冷了要加衣,不会等待饭菜价格下跌了,衣服打折了才去买,而要看是否必需,所以在我看来,只要房子符合我的基本要求,买了就值,没有什么可后悔和犹豫的。”

在王先生看来,对于刚需购房者而言,“楼市调控政策还是比较利好的,虽然郑州的房价只是小幅回落,但毕竟已经没像前两年一样价格猛涨个不停,对我们这些急需购房的人来说,房价稳定在一个相当合理的水平,这就是很大的利好。”

作为一名立志郑州打拼出自己事业的在外乡人,拥有了自己的住房在某种程度上就是在这个城市扎下了根,自己也就名符其实成了郑州人。他说,“明年底,房子就将交房,我就将告别租房时代,生活也将有新的开始。”

### 置业观点:

不想自己以后因为错过了这个特殊的房价低谷期而后悔。

**采访对象:**薛小姐 某网站工作人员  
**置业类型:**首套刚需住房  
**近期置业状况:**即将在升龙城进行认筹

作为一名今年7月份刚刚毕业的女孩子,薛小姐并非必需在今年买房,但房产调控政策所带来的新盘低价入市及开发商相对“慷慨”的购房优惠政策,让她把购房迅速提上了日程。

虽然首付还是需要家人资助,但这个刚刚23岁的姑娘表现出了与众不同的果断与坚定:“不管其他人怎么想,我认为现在是个难得的购房机遇,我不想让自己以后因为犹豫错过了这个特殊的房价低谷期而后悔。”

在网站的工作经验让她具备了敏锐的信息分析能力,“媒体报道的一线城市楼盘价格下降,只是个例楼盘,个别开发商针对部分房源推出的特殊营销手段,并不具备普遍性。”面对记者,她侃侃而谈,“对于房产这一特殊商品而言,不同区域、不同地段、不同品牌、不同产品之间的成本、价值以及价格都会有较大的差别,所以只要选到了综合而言性价比比较高的房源,就不用担心降价、贬值的风险。”

“综合区位、交通、配套、品牌、价格等各方面的因素,我已经将购房目标锁定在了升龙城一套面积89平方米的两居室,12月就开始认筹,价格也会在一个比较理想的区间。”在她心中,居住之外,房子显然还具有特殊的精神意义:“有套属于自己的房子,在这座城市才会有归属感,工作起来也会更有动力。”



制图 柴莹莹

### 置业观点:别人恐惧时,你需要贪婪。

**采访对象:**酒店老板徐先生  
**置业类型:**投资抄底  
**近期置业状况:**正在郑东新区选房,春节前后准备入手

身为酒店老板,许先生前不久刚在升龙凤凰城购买了一套住房,根据郑州的限购政策,他还可以再购买一套房子,这一次他将置业目光投向了郑东新区。

作为生意人,徐先生笑言有自己独特的投资购房“生意经”,在全民炒房的时候,他并没有脑袋发热,相反,在当下不少人质疑楼市前景、畏缩不前时,他反而开始逆市出击。

“原来资金都放在投资宾馆、酒店以及股市了,调控之下,

楼市不景气,感觉现在购房比较合适。”他认为,“买房这件事不能随波逐流,保持相对的理性很重要。投资大王巴菲特有一句经典的投资名言,‘当别人贪婪时你需要恐惧,但别人恐惧时你需要贪婪’,在我看来目前楼市正处于‘别人恐惧时你需要贪婪’的时期。”

徐先生告诉记者,他最近一段已经到郑东新区考察过一些项目,但尚未最终定下来具体楼盘,“以郑东新区的房价而论,原来不少楼盘的价格都在万元以

上,但根据我的这一段时期的实地走访,受到调控政策的影响,目前部分新开楼盘的价格不足万元,以鑫苑世纪东城为例,价格最低的房源还不到8000元/平方米。对我来说,这就是抄底投资的好时机。”

“购房是件大事情,要综合考虑区域环境、开发商品牌、物业品质、升值前景等各方面的因素。春节前后肯定要最终定下来,以免市场有变。”在徐先生看来,“今年年底及明年上半年都是出手的好机会。”

### 置业观点:错过了2008年,不想错过2011年。等待和观望是要付出代价的,与其坐等,不如行之。

**采访对象:**凤凰城灯饰店老板甘先生  
**置业类型:**终极置业  
**近期置业状况:**已在东方国际广场认购191平方米的大四房

限购时代,房以稀为贵,一个郑州居民,只能限购两套住宅,这对于那些有着较强购买力并且将购买物业作为资产保值、增值和投资理财主要手段的购房者来说,无疑是一个限定,因此,此类购房者的购买心理发生了一定程度上的变化,那就是要么不买,要么就买位置最好的区域的综合品质俱优的房子,而且是买大户型,买一套抵得上几套,既然鱼和熊掌不能得兼,只能取熊掌是也。

甘先生是郑州第一代从事灯饰批发、销售的私企老板,早年在正商金色港湾购买了一套三房,又在商都路上购买了两间门面,平时也炒股,买基金、炒黄金、囤过普洱,但是股票赔多赚少,又特别占用精力;基金

的收益几乎忽略不计,以至于甘先生忘记了几只基金的存在。去年炒黄金小赚了一把,普洱茶干脆送了朋友,但是相对于近几年来房价上涨带来了投资不动产的巨大收益,甘先生觉得这些投资理财渠道真是小巫见大巫。买房、买商铺坐收的升值利益,让他尝到了甜头,他认为,对工薪阶层而言,上班一辈子,不如买房一套。房地产有着最强的区域性,郑州要建成千万人口大都市,要建郑州都市区,购房大军是浩大的,何况地价不会降,土地就稀缺,特别是郑东新区,错过了既成绝版;劳动力成本在涨,各种建材在涨,财务成本在涨,营销成本也在涨。2008年就是因为他轻信关于降价的报道,错

过了购房良机,2009年房价一反弹,让他悔得肠子都青了。

“我只认定一个理,好的地段好的房子永远是稀缺的,永远是保值增值的。对于我个人而言,我现在只有在一次购房机会,因此好钢要用在刀刃上,所以我选择了东方国际广场,而且只买大户型,因为这次机会对于我来说是终极机会,我只能选择终极置业,将生活一次安排到位。”谈起此次购房,甘先生颇有一番购房经。

“以我的购房经验,此时出手是最佳时机,等待和观望总是要付出代价的。对于有着购房需求且具备购房能力的购房者来说,与其坐等房价下降,不如起而行之,毕竟现实总比虚幻的理想来得实际。”

### 置业观点:郑州与一线城市有别,房价不会大跌,特别是拥有良好发展前景和优质教育资源的郑东新区。

**采访对象:**某地产代理公司财务人员李女士  
**置业类型:**首套刚需住房  
**近期置业状况:**已在东方鼎盛时代定房

30岁李女士上周刚在东方鼎盛时代交了5万元的定金,定下了一套94平方米的三室两厅。

李女士老家在登封,老公在郑州工作已经有8年时间,去年她也来到郑州工作。“我们早就有在郑州买房的打算,但去年到今年上半年,房价一路上涨,由于资金方面压力很大,所以就一直等到了现在。”李女士的儿子今年刚刚5岁,挑选房源时,教育环境与教育配套成为她考虑的主要因素,虽然9600元/平方米的价格对自己来说“还是有一定压力的”,但她依然选择了在郑东新区购房,“在郑州购房,主要是为了孩子以后可以接受良好的教育,选房时就重点考虑了拥有优质幼儿园、中小学、图书馆等丰富教育资源的小区。”

“像2009年那样房价一年涨20%本身就很正常,国家政策调控不是为了打压房地产市场,而是为了让市场更平稳、健康发展。”在李女士看来,未来郑州的房价不会暴涨更不会暴跌,目前市场量跌价稳,出手正当其时。

### 置业观点:也许目前并非郑州房价的最低点,但依然是很好的出手机会。

**采访对象:**职业经理人刘先生  
**置业类型:**改善型住房  
**近期置业状况:**已在金晨嘉园定房

就需求方面而言,对于33岁的刘先生来说,已经拥有一套住房的他并非急需买房,但市场调控带来的“抄底”机会,让他选择了用手中的闲钱买下自己的第二套房子。

刘先生是一家广告公司的策划经理,他告诉记者,自己的资金原来放在担保公司吃利息,但利息并不高,他一直在寻找让自己的资金保值、增值的最佳投资渠道,“股市低迷,黄金市场我又不懂,想来想去只有买房最合适。”

由于毕业10年以来一直在北区工作,二次置业的他毫不犹豫地继续将目标放在了北区。“我已经在金晨嘉园交了2万元定金,选了一套136平方米的三室两厅,12月初一开盘就可以签约购房合同。”

虽然并非从事房地产行业,但刘先生一直关注楼市的发展动

态。在他看来,除了郑东新区的房价偏高之外,郑州其他区域的房价还处在比较合理的水平。“官方公布的郑州商品住房均价在6800元/平方米左右,如果不把郑东新区的房价计算在内,均价也就在5800元/平方米,对于一个省会城市而言,这个价格并不存在泡沫。”

“就我所选择的小区来说,如果没有如今严厉的调控政策,按原来的市场行情,二期房源的价位应该在9000元左右,但现在在开发商优惠之后,二期价格每平方米比一期还低了200元左右,房价其实已经暗降了。”刘先生认为,“可能明年上半年房地产市场还将在低谷徘徊,但我认为明年下半年市场行情转暖之后房价还会上扬。”他的观点很明确:“也许目前并不是郑州房价的最低点,但也是一个很不错的出手机会。”

### 置业观点:投资商业地产,跑赢CPI。

**采访对象:**某旅行社部门经理胡女士  
**置业类型:**投资  
**近期置业状况:**已在二七万达广场挑选两间精装SOHO

限购、限贷、存款准备金率上调、首付提高……在一系列政策的严厉调控下,住宅地产市场观望情绪浓厚,成交量低迷。不少投资客受政策影响“望房兴叹”,转而进军更为稳妥的商业地产。胡女士即为将目光投向商业地产的投资者之一。

由于积蓄并不多,胡女士坦言自己“充其量也就属于中小投资者”,由于限购,身为“老郑州”的她早已失去了购买住宅地产的资格,多年旅游行业的从业经历,让胡女士认识了各行各业的投资者人士,为了跑赢CPI,同时也为了“不把鸡蛋放在一个篮子里”,胡女士曾尝试过股票、期货、基金等

各种类型的投资,但由于自己并非专业人士,投资收益并不十分可观。

“无论调控政策持续与否,我感觉商业地产的收益前景相对而言还是比较稳定的,特别是现在中原经济区建设上升为国家战略,郑州都市区也开始迈向‘区域性中心城市’,更多的企业入驻以及更多商业机会的涌入会让写字楼以及SOHO有较大需求。”面对记者“为何选择投资SOHO”这一问题,胡女士十分笃定,她认为,相对动辄上百万元的商铺而言,SOHO面积较小且每平方米单价与住宅相当,“资金压力及风险都较小。”