

(上接第九版)

# 众口话楼市 业内看“门道”

策划 刘文良 本报记者 李莉文

## 谈房价 郑州房价不会暴涨或暴跌

近日,省城某媒体报道,11月份郑州在售楼盘中,有10个楼盘在降价,约占1成比例,降价幅度在10%左右。其中,降价楼盘多数集中在东区和郊区,该媒体遂得出郑东新区和郊区楼盘房价下降一成的结论,坊间对房价大跌的预期再度升温,但在众多行业专业人士看来,如此结论有以偏概全之嫌。

在上官同君看来,最近关于郑东新区和郊区楼盘下降一成的报道和2010年春节后关于“郑东新区房价每平方米普遍过万元”的报道如出一辙,缺乏可靠、权威的数据支撑。“告诉老百姓一个真实的楼市,是社会各界的责任,媒体更应科学、客观、公信,记者手中的笔重于泰山,不可以偏概全,更不能为迎合读者而哗众取宠,应以数据解读楼市,而不是凭个人观感。对于郑州楼市而言,特别是2011年第四季度,房价走势呈僵持博弈,并不会出现房价的暴涨或暴跌。”

表示,2009年春天楼市一定会春暖花开,市场会出现转机,结果被事实验证。这种对市场的判断,源于他十多年来在市场一线实操所历练的市场敏感度和市场判断力。

在朱淑静看来,郑州市中心地区开发商当初购地成本相对较高,区位、地段、商业等优势也较为突出,降价意愿不强。有媒体称郑东新区和郊区楼盘房价不如市中心那么坚挺,是有一定道理的。从房管局公布的数据来看,7~10月份郑州房价的下降幅度不是很大,在今年年底到明年初应该是稳定下降的趋势,应该不会出现陡降。

道丰沟通的晁杰则表示了另类的声音,他认为:“整体市场的调控、下行趋势,势必影响购房者当下的购房观念和需要,但表象的数据不足以说明实质性的问题。”针对郑州新区部分楼盘的促销行为,晁杰认为,郑东新区作为郑州都市区建设的桥头堡地位,其土地资源属性、项目的价值性决定了其购房属性多以投资为主,但市场的下行现状、股市低迷、CPI高涨的可能性不大,或者说没有。”雷广辉分析:“2012年春节前后是郑州房价的又一个低点,4~6月市场企稳,下半年或将量价齐升。”他认为,“限购”、“限贷”只是扬汤止沸的短期行为,是权宜之计,而非长久之策。在郑州地产界,雷广辉向来被冠以春天派的代表人物,早在2008年,众媒体和专家集中唱衰楼市的时候,雷广辉就公开

## 看未来 楼市调控或将常态化

王石认为,这两年来来的调控政策目的都是让房地产从最高位逐渐回归到理性价位,现阶段楼市调控成效初显,如此局面能连续控制三年,中国房地产市场将软着陆。那么,郑州明年的房地产市场又将走向何方?不少消费者担心的“市场现报复性反弹”是否会出现?业内人士的分析预测大同小异。

“虽然近日央行下调了准备金率,但是金融政策的微调对房地产的利好作用微乎其微,我们可以看到目前政府调控房地产的决心和信心十足,很多企业都已经把调控当做常态。竞合地产也已经调整了经营战略,准备在长期的严酷的政策环境中逆势求进。”朱淑静对明年的市场形势并不乐观,“明年如果政策不放松,郑州楼市出现回暖的机会不大。限购等调控政策在郑州影响力的酝酿和发酵到明年年初至年中才会发挥最大的作用,那时候的楼市或将与明年夏天的炎热天气形成冰火两重天的局面。若调控政策持续,房价整体将会回到一个合理的价格,然后平稳的随着整体居民收入和经济水平的上涨而缓慢上行,房地产业经历洗礼变革之后健康发展,应该是全国人民都乐于看到的现象。”

发展期,郑州房价的走势也会趋稳,不可能出现大跌的情况。政府会吸取2008年调控的经验,不可能让市场出现报复性反弹,同时,出于房地产业对整个中国经济的重要性,政府也不可能让市场持续低靡。由于之前市场的持续火爆,销售难度低,使众多郑州开发商不专注于打造产品,现在很多省内地项目的品质已经高于郑州项目的品质。所以,房地产市场不应该持续火爆,长期稳定更有利于行业发展,也有助于整个国民经济的稳定发展。

河南磐石地产营销总监宋斌分析,随着国家经济的快速发展,城市所带来的生活配套等多功能性、便利性越来越被认可,“城镇化”的发展需求成为必然,势必形成且已经形成“农村、乡镇、县城、地市、省会、直辖市”等多阶梯的发展方向,而这种发展需要相对稳定的市场环境作为支撑。国内房地产市场发展到目前阶段,从其根本属性来看已经不仅仅是单纯解决居住需求的产品,更多的是作为一项投资工具被较多关注,毕竟国内投资性产品的短期短缺,现有投资性产品的不佳表现现象较为明显,房地产的投资性需求在过去两年有显著增长,一旦房地产脱离它根本属性,市场波动必将加大,这并不是政府和普通民众所愿意看到的结果,毕竟“衣食住行”中住是生活的根本,房地产业的发展的稳定性是普通民众生活的重要保障,因此限制住“投资性需求”的发展,使房地产属性更多的回归到居住本身,这也正是政府进行政策性调控的原因所在,“打击投机性需求”正是政策的重要构成内容。短期来看目前政策的制定虽然限制“投机性需求”的发展,但也将部分刚性需求拒之门外,同时消费者市场观望态度将在短期内得到延续,但随着国家住房体系各项制度和政策的规范及完善,政策限制性条款必将终结,刚性需求将会得到一定程度的释放,长期来看,市场将步入愈发趋于稳步发展的轨迹。



制图 毛洁

## 议“越冬” 切合实际加快自身调整

王石称,在泡沫上升的过程中始终做主流市场,刚性需求,并且坚持“宁肯错失机会,也不拿地王”。万科总裁郁亮在接受媒体采访时表示,万科2012年进入“冬季模式”,首先表现在现金流的充足,要更积极地促进销售,更谨慎地拿地,还要开源节流。

上官同君告诉记者,房地产调控政策的长期性让开发商开始储备过冬的资金,一线城市房企应对调控形势更加严峻;二线、三线城市房企相对安全一些,王牌地产研究近期针对河南房企资金链安全测试显示,2012年春节前将是房企现金流的拐点。对此,他建议,“活下来毕竟是第一选择,河南房企应该开放思路,资金瓶颈之时,亦可考虑项目转让、股权融资等灵活多变的融资方式。”

开发商会选取加大促销力度、股权融资等措施提前应对。聪明的有实力的开发商会积极“营销突围”,比如通过渠道营销精准营销。“现在房企应该抱着‘战战兢兢、如履薄冰’的心态过冬,积极的

转变经营的心态,真正的以‘刚需客户’为上帝,大力的调查研究刚需人群的消费习惯、人文需求,很有针对性的研发相应的产品,推出适于刚需客户的精品才是正途。”朱淑静建议,在定价方面,应该更加趋于理性,放弃形势大好时候的高利润率幻想。“若是不准备降价,就需要准备好退路:第一,可以采取各种形式,做好融资,比如研究和实行流行的PE融资模式等;第二,可以抱团过冬。最近易居2500万美元入股21世纪中国不动产,宏和股份以4家房企股权置换矿产公司、海航转让近46亿元资产等现象反映楼市寒冬下一线大型房企都开始合作或者扩张经营,进军矿产行业。郑州的房企也应该该纵横连横的相互合作,优势互补。第三,有条件的开发公司可以进军河南不限购、有潜质的地级市。”

孙永锋表示,到目前为止,房子还是供小于求,只是结构性失衡和高房价限制了一定需求。在越冬期,受一线城市降价和媒体导向

影响,购房者对市场有降价预期,观望情绪浓,房地产企业应降低利润预期,更多关注市场需求类型,专注产品打造。

“暴风雨既然要来,谁也阻挡不了,经济形态的转型与改变,必然首先调整的就是房地产行业。”晁杰说,作为企业,开发商既要解读国家政策,也要解读国内大品牌开发商调整房价背后的深层原因,同时,以长远的、发展的目光,根据实际情况,加快自我调整、自我布局,理性面对本次的宏观调控。

宋斌也认为,通过本轮宏观调控,开发商应当制定既能符合社会发展需求,满足企业稳步发展条件的战略目标,以长远的稳步发展为前提基础,因为,“市场稳定且长期的发展”才为重中之重。

雷广辉给出的越冬之道简单明了:“这个冬天开发商的日子不太好过。春节将至,工程进入付款的关键时期,只有根据企业自身情况,该融资的融资,该降价的降价。”

## 说购房 与其在犹豫中等待,不如在自家房内安心度日

“对于刚性需求的购房者,从满足居住的目的看,可以选择适合自己购买能力的住宅。”上官同君表示,近两年的系列调控政策和廉租房、保障房政策等,就是要从各方面满足不同家庭的居住需要,同时也把炒房投机客逐出住宅市场。将来的房地产市场,一定是有一较强购买能力的家庭商品房,一般经济能力者购买经济适用房,没有购买能力者住廉租房或保障房。这样能最大满足各层次家庭的居住需要,符合国家政策的调控方向。

“从房源上说,目前市场上积累了大量的优质房源,购房者的可选择性非常大。其次,为完成年度计划,不少房企将会在年末进行大规模的‘冲量’,开发商将会进行价格的调整。第三,年底房企面临各项贷款、工程款到期,资金链深度承压,也将迫使开发商推出更大的优惠来促进成交。从这三点来讲,现在购房还不错。”朱淑静说:“房价的最低点很难判断。就目前而言,郑州开发商的促销力度已经很大。对于刚性需求购房者来说,如果有合适的房源以及合适的价

格现在就可以出手,不必拘泥于最低点买房,事实上,楼市的最低点谁都很难判断清楚。若是,眼下购房需求不是很强烈,资金不是很充裕,也可以再等等看,目前郑州房价应该还有下降的余地。购房者应该根据自身情况,时刻关注相关政策走势和房价的动向。”

“出手购房不要抱有‘一降就悔、一升就喜’的心态,毕竟大部分购房者买房还是自住,满足了实用需求是多少钱都买不来的。”朱淑静建议,若是买过房子了,短时间的房价的下跌,也无需情绪激动,因为长期来看,房价还是会涨回来的,在此期间安心地住着自家的房子应该比什么都幸福。

在孙永锋看来,一线城市房价基数高,有很大的降价空间,但郑州降价空间有限。郑东新区房价高,有一定降价空间,且主要客户是投资性需求和改善性需求,所以就出现了降价情况。老城区供应量有限,且降价空间不大,只是在目前的市场行情下滞涨。对第一次购房者和改善型购房者来说,未来几个月内,是购房的最好时机,没必要等待,郑州房价不可能大降。对

于投资型购房者来说,则不必急于出手,毕竟,政府需要市场稳定,老百姓需要市场稳定,行业发展也需要市场稳定,房子最终会失去投资价值,回归使用价值。而对于购买商业房的购房者来说,市场寒冬期是出手的最好时机。

雷广辉认为,购房时机没有最好,只有“较好”,20年内什么时候买房都是“时机”。我有数十个理由告诉大家,中国房价持续走高的大趋势不会改变,震荡上行是必然。现阶段购房的最好时机在春节前后。我还要诚恳地告诉购房者,该不该出手买房子有三类人的话不能听:有时候政府的话不能听,学者型专家的话不能听,多数媒体的话不能听。只有根据自己的实际需要、结合自己的经济状况什么时候买房都不亏。

晁杰则说:“我觉得从现在开始,开始进入了一个较好的购房时机。市场的下行趋势是必然的,作为消费者,观望抑或出手也是结合自身需求和经济实力适时出手,而中心城区、郑东新区、二七运河新区无论从居住价值、投资价值等方面,还是首当其冲,最受追捧的地段。”

## 评媒体 理性分析通过现象挖掘本质

朱淑静表示,媒体在房价报道上面应该尊重事实,有一说一。应该多走访、多做调研,做到有根有据,只要做了调查研究和采访整理,尽可以大胆地说出“一家之言”、“不跟随”的积极主动、务实的报道是最值得赞赏的。

在雷广辉看来,不少媒体关于房地产的报道只是在人云亦云地“跟风”。他建议:“作为一个专业人士,一个负责人的媒体,在特殊时期,应该跳出行业之外,透过国内外的政治、经济、金融大政策,客观

形势回过头来看行业,给受众一个理性的分析,切不可只追求‘眼球效应’。”他认为,房地产是国民经济链条中的一个非常重要的环节,国家“抑制房价过快上涨”没有错,但是抱着幸灾乐祸的心态看这个行业也是不正确的。

“读者需要的是深入、全面、客观的真相,而非一些浮光掠影的报导。”晁杰认为,“媒体报导可以再深度一些,采集的信息再广泛些,在事关房地产市场、房价走势等敏感问题上应秉承中立、客观

的立场,通过现象挖掘本质,及时地把国内一线城市以及省内房地产市场资讯进行有战略分析性、宏观调控指导性、案例借鉴性、契机谏言性等性质的多层次报导,真正使媒体与消费者、与行业、与市场间,构成一个公平共享的信息桥梁。”

宋斌则认为,作为媒体,更应理性看待市场环境特征,以客观的角度报道市场状况,“反映事实,理性判断分析”,充分给予消费者自我判断的居住价值及能力。

## 楼市资讯

### 清华·忆江南 开启冬日温暖之旅

本报讯 12月2日,虽然户外的温度已经降至零下,但在清华·忆江南的江南春温泉酒店内却是一片热情洋溢的景象。由清华·忆江南与工商银行南阳路支行共同举办的“工商银行理财金客户忆江南温暖之旅”正在这里温情上演,来自工行南阳路支行的150余位理财金客户欢聚一堂,共同度过了一段难忘的时光。

上午10点,记者乘车随工商银行理财金客户一起,先行参观了清华·忆江南园区和五期河山样板区,虽然被浓浓的大雾笼罩着,但忆江南秀美宜人的景色和高低起伏的坡地地势,“终于让我们过了把在仙境中漫步的瘾。”一个客户幽默地说道。

结束了愉快的园区之行,大家随后来到江南春温泉酒店,在FM94.4女主播蜜雪儿热情洋溢的开场中,“高端客户品鉴会”便正式拉开了帷幕。来自国泰君安的高级分析师首先就当今环境下的投资形势做了深入的分析,而忆江南升级力作五期“河山”产品品鉴会更是得到在场嘉宾的青睐,不少客户当场咨询相关置业信息。接下来的抽奖环节,由主办方清华·忆江南提供的精美大奖更令现场气氛高涨,幸运嘉宾分别获得了江南春温泉门票、江南春温泉尊贵VIP卡,而一等奖获得者更有幸赢取价值不菲的最新Ipad2。

据了解,中国工商银行作为世界500强之一,中国五大银行之首,以“卓越的金融服务,服务客户,奉献社会”为使命,为客户提供一对一的贴心服务。而郑州清华园作为中原游历文化领跑者,以“铸造精品,奉献社会”为企业宗旨,始终坚持客户至上的服务理念,深受客户信赖,在中原地产界也是有口皆碑。此次双方携手为工行理财金客户打造的温暖之旅活动,目的也是为了回馈广大客户,让大家在山水秀美的自然中,放松身心体会温暖。(马召)

### “正商红河谷杯” 少儿绘画总决赛结束

本报讯 近日,位于郑州西南绕城高速与中州大道的正商红河谷销售中心,溢满了孩子们的欢声笑语。由正商红河谷冠名,郑州人民广播电台主办、西雨艺术中心协办的“红河谷杯”第一届少儿现场绘画大赛决赛完美收官。

上午9点,销售中心已人气爆棚,到访小选手及家长也远远超过预期,选手们早早来到签到处。主办方早早布置好比赛现场,风情商业街、样板景观示范区、销售中心展区物料画卷布置完毕。

虽已入冬,红河谷却还是秋意盎然,西班牙风格的建筑在萧瑟的风中更显风情十足,通过他们的描绘,红河谷一栋栋优雅的西班牙风情建筑、一片片诗意如画的雨中美景展现在大家面前,不仅如此,小选手们还充分发挥自己的想象力,将红河谷的绝美景观和自己的童趣生活融合在一起,本该落寞的秋景在小朋友的笔下瞬间变得活泼起来,趣味十足,让人在初冬依然能够感受到春天的气息和生机。

据悉,第一届少儿现场绘画大赛决赛颁奖典礼将于8日下午在郑东新区商务内环17号郑州人民广播电台3楼240演播大厅举行。而正商红河谷为参赛选手提供的精美大奖,更给喜欢绘画的孩子们提供一个实现自己梦想的舞台。此次比赛设置一等奖一名,价值3000元的奖品;二等奖两名,价值1500元的奖品;三等奖三名,价值800元的奖品,单项奖三名,价值500元的奖品。

此外,正商红河谷二批126~170平方米五层纯正混合花园洋房、200~390平方米联排美墅持续热销中。(曹阳)