

去年我市城区  
地产四大态势

## 开发量大 价格滞涨 交易萎缩 观望渐浓



□记者 王永剑

**本报讯** 去年的房地产市场，可谓是跌宕起伏、风云骤变，行情变化之快之大令人防不胜防，如同一辆快速行进的列车突然被踩几脚猛刹车，猛一顿猛一顿地降下速来，让车上的旅客前俯后仰。

政策寒风吹过，周口地产也打寒噤。笔者从我市房地产交易管理处统计的数据看出，2011 年的城区地产行情主要变现为推向市场的商品房数量大，但销售量情况总体是萎缩，全年只有一两个月表现为增加。投资型和改善型购房渐少，理性观望让开发商很艰辛，刚性需求在年底有稍微发力。在商家不断加大优惠力度的同时，房价总体上比较稳，均价维持在每平方米 3300 元到 3500 元之间。

### 年初猛涨到年尾微跌

我市城区的房地产业起步较晚，2007 年开始步入规模化和品质化，所谓的地产品牌和地产文化还未形成。也正是城区建设阔步前进的同时，2008 年的地产危机多少也拖慢了我市城市化建设的步伐。2009 年以来，城区建设开始进入全面的旺盛期，沙颍河南北两岸，大小三四十处楼盘竞相面市。随着楼盘品质的提升，房价也跟着上涨，直到去年的第一季度，我市房价和全国表现一样，疯涨。去年的第二与第三季度，随着调控政策的不断深入，城区房价开始稳定。第四季度，商家不断推出优惠让利活动，折扣后房价出现小幅度下调。但，去年的房价总体上看，还是上涨比较明显，每平方米均价有二三百元的上调。

周口城区的房价高不高？与周边地市相比，略低于许昌、商丘、开封，高于驻马店和漯河，总体上在三四线城市中处于中游。但从人均收入上再看周口房价，相对于其他三四线城市来说有点偏高，其推手就是我市的人口基数太大，农业人口进城愿望强烈，中心城市规模小，具有话语权的本地开发企业没有，开发的楼盘数量少。

去年的城区开发规模比较大，笔者从我市房

地产交易管理处统计的数据上获悉，去年城区只有 10 月份的预售总面积不到 6 万平方米，其他月份平均在 18 万平方米左右。商品房交易量总体表现不佳，上半年好于下半年，年初和年尾表现好于年中。预售总面积的不断增加与成交面积的渐少，造成市场上供需失衡，开发商的库存量大。

去年 12 月份，城区的在建商品房抵押套数首次突破 300 套，达到 330 套，平时月份都在 200 套上下。随着刚性需求的发力，12 月份比 11 月份商品房销售环比增加 11%，但营业房与二手房却大幅下滑，特别是二手营业房，下降幅度接近九成。年尾出现的这波购房小高峰，与返乡置业的周口人关系很大。

### 无力购买到无胆购买

在铁路系统上班的小张刚上班不到两年，没有啥积蓄，可是没有房谈几个对象都崩了，家人很着急。去年 11 月份，莲花路一新盘推出部分职工特价房，均价每平方米在 3000 元左右。他通过关系买一 90 多平方米的准现房。按揭的首付是父母的存款和向亲戚朋友借的，剩下的月供他也发愁，工资不高，每个月扣除千把块的月供，剩下的连吃饭都成问题。虽然靠自己无力购买，可是不买也不行，没房成家就难。像小张一样刚需的年轻人，是不买也愁，买了也愁。

如今，全国房价一片跌声，一些错过两年前买房投资的市民现在更是小心谨慎，担心买后砸在手里，静等房价再跌，没有胆量出手。

从无力到无胆，营造着一个观望的买方大市场，而且这台大戏才刚敲锣。

上个月，我市“幸福花开”项目开发商林梁在本报刊登署名文章，公布商品房的成本价，以每亩 80 万元地价算，商品房成本在 2700 元每平方米。如果把开发商的资金成本算进去，市场价每平方米 3000 元这是底线。前两天开盘的“书香门第”项目开发商黄德桂也透露，现在商品房的成本比较高，开发商的资金成本也很大，周口城区的商品房利润

比较低。

### 销售冷清到稳健而行

房价持续高烧不降，市场不允许，必定要有退烧的猛药。

“抑制房价过快上涨”到“促进房价合理回归”，这是去年国家经济工作的重要内容。“限购令”出台带来需求量减少，成交量低迷；货币政策从紧，融资渠道不畅，打折降价贯穿 2011 年下半年楼市。从目前情况来看，本轮调控的成果已经初现，房价上涨的势头已被遏制。

从我市城区市场来看，去年 10 月、11 月开盘的几个项目，凡是均价超过 3600 元的销售都不理想，而均价在 3300 元左右的呈热销趋势。另外，多层住宅资源渐少，在越来越多的高层小高层面前，市民对多层的热捧表现抢眼，甚至出现开盘就接近清盘的可喜局面。

我市去年的地产行情总体“入冬”，下半年开发商让利促销是刺激市场的主要因素。不过，靠优惠不是打开楼市观望迷局的金钥匙。随着国家经济调整方向已从“抑通胀”转变为“保平稳”，政府不允许房价出现暴涨暴跌，商品房库存的不断加大，市场再次进入深层次的角力。如何撬动买房市场，成为今年开发商的课题。

2011 年，在国家调控政策下，我市房地产成交量与开发量相比不尽人意，但是总体上与 2010 年相比，表现尚可，但开盘抢房的局面已经一去不复返。笔者和不少业界人士沟通中，都表示今年上半年我市地产行情还是以稳为主，不会出现大幅度的价格下调，但也不排除部分实力弱的企业出局，进行抛盘。但 2012 年的下半年局面会出现转折，进入上行轨道。

笔者预测，今年我市地产虽然不会进入“拼跌时代”，但商家会加大让利促销力度，暗降的可能性很大。



## “我的售楼故事”征稿启事

《周口晚报·楼市家居》公开征集“我的售楼故事”，不管你正在做楼盘销售，或者以前做过楼盘销售，只要你的文笔好、故事精彩，就可参与本报“我的售楼故事”征稿活动。

**征文时间：**长期有效

**征文内容：**售楼故事

**参与对象：**周口市及所辖县市的楼盘销售人员

**征文要求：**

1. 征文稿件必须是原创，稿件末尾请署明所在的项目名称以及作者姓名。

2. 以售楼处为背景，题目自拟，描述售楼或工作时发生在自己身边的小故事。

3. 主人公必须是自己。

4. 故事内容精彩，具有可读性。

5. 语句通顺，逻辑清楚。

6. 字数限定在 1500 字以内。

**投稿邮箱：**zkrbcd@163.com

**奖项设置：**

周口地产“十佳售楼员”（10 名）

“优秀售楼员”（若干名）

“金牌营销总监”（10 名）

**注：**年底时，本报将公开进行评选，并颁发证书。根据稿件内容的精彩程度及数量，获奖者还可获得一定的物质或现金奖励。