

“热”词背后 楼市纠结

梳理“新政百日”楼市热点词汇

本期策划

地产/星/关注



5 热点词汇：刚需 刚性需求释放要有条件

新政实施以来，楼市一直是量跌价挺，出现这种情况一个重要理论支撑即是刚需的存在。城镇化进程在不断推进，市场对房子的需求是处于饥渴状态。尽管理论上能够站住脚，也的确存在部分刚需群体已经出手，但不等于刚需已经转化为购买力。刚需只是潜在愿望，真正实现转化不是一句口号就能喊出来的，需要诸多条件综合促成。

合肥学院教授、房地产专家宁建华接受记者采访时分析说，对于我国商品房的刚性需求，大多是从我国城镇化率上计算得出的，2009年我国城镇化率46.6%，到2020年将达多少，需要多少住房等。实际上这样的计算值得商榷。一是我国城镇化率2003年后是递减的。1991年我国城镇化率为26.37%，2003年为40.53%，增幅为14.18%，1991~2003年均增幅为1.18%。2009年我国城镇化率为46.60%，2003~2009年增幅为6.07%，年均增幅仅为1.01%。二是产生有效需求必须具备两个条件，第一是购买愿望，第二是购买能力，只有两个条件完全具备才能够形成有效需求。

现在城市新增人员中，其实就两种人，一种是从出生到大学毕业的年轻人，第二种农村进城转移人员。这两种人的购买能力都十分有限。现在大学生买房，如果不是父母资助，有几人能买得起房？父母有工作还好办，父母都在农村怎么解决？因而，我曾多次呼吁过，不但要把农民工纳入保障范围，大学毕业生也应是住房保障的对象。

6 热点词汇：抄底 楼市“无底”看准就出手

“抄底”是目前楼市最热的话题之一，但是能真正做到抄底，恐怕谁也没有把握，因为这个市场本身就是不断变化的。看准了就出手，是目前购房者较为保险的做法。尽管楼市中观望氛围较为浓厚，很多购房者等待着大降价的出现，也有部分楼盘或直降或暗降，但降多少才是购房者的心理价位，是一个个体需要关注的问题。这种期望在楼市的多种因素的制约下，降价有着一定的限度，购房者需要自己设立一个能够接受的价格。这种设定也因市场的变化而带来一定的风险。

根据专家分析，房价下降10%~15%是有可能出现的。房地产价格受到开发成本控制，土地资源的不可复制和再生性，以及新政对土地政策的进一步收紧，导致现在的土地逐步稀缺。合肥地块的价高流拍都预示着在新政的冲击下，成交量急剧下跌导致各大开发商资金紧缩，力不从心。同时，供需关系决定房价涨势。据有关部门公布的数据显示，合肥市目前全市房源在20000多套，按照正常情况下合肥日成交量计算的话，仅够合肥购房者“消耗”两个月左右，但是合肥并没有出现这样的情况。并且，此次调控，应该看到政府的决心。房价有一定的降幅，但大降基本不会出现。

中国房产信息集团合肥总经理葛百会分析，对于未来的判断，目前业主买房是最佳时机，现在的交易量一直处于低位，如果交易量大幅上升，消费者的预期将成为开发商的预期，价格会提前上涨。也有业内人士提醒，买房子不要跟风，有需求的人只要看好看准了楼盘，就可以购买。因为国家出台的一系列调控政策旨在让房价不要涨得太快，而目前合肥除个别区域外，价格都还比较合理。

7 热点词汇：假摔 擦亮眼睛看“假摔”与真降

在观望情绪浓厚的楼市中，假摔并非明知之举，尽管有楼盘玩假摔赢得了人气，但无法转化为成交量，假摔出现的只是虚假繁荣。而目前的楼市，购房者即使是刚需群体，也越来越理性，很难再出现雇几个人排队就能出现哄抢的局面。而假摔出现的负面影响则是直接导致口碑的下降，假摔不如真降，假摔也不如维稳。

为了缓解销量下滑带来的资金压力，一些开发商开始转变营销策略，试图通过一些“文字游戏”来吸引购房者们的眼球。从记者走访获取的信息看，合肥不少楼盘都推出了特价房，但很多特价房有“噱头”之嫌，不是房型偏大，就是位置朝北，或者有磁辐射的嫌疑。“特价房”均存在着一些缺陷，实际价格也没有想象中那么大幅度的优惠。

有业内人士认为，各楼盘的特价房情况很复杂，有的是真实的降价，如融科九重锦，其价格比周边均价大幅度降低约1100元/平方米，这是真材实料的降价，再次加推的时候，依然得到市场的青睐。而有的只是假摔而已，许多买房人还是在等待着全面的降价，不急于现在出手。

专家分析，合肥房价总体上看是比较坚挺的，但是，随着成交量的一直不景气，新政对楼市成交量的调控越发显著，在这种背景下，不少开发企业对楼市后期的走向的信心产生动摇，由此，房企之间产生一定的分化现象。未来只有迎合市场变化的楼盘才能真正赢得市场青睐，而假摔的楼盘将只能看着别人“吃肉”。

8 热点词汇：破冰 “破冰”需要更多开发商参与

“破冰”成为楼市热点词汇，是由于新政调控，楼市遇冷，开发商为迎合市场而推出的降价策略。破冰行动不仅表现在楼盘的打折促销上，众多新盘的集体入市也给冰冷的楼市带来了一丝热度。破冰的方式不同，但的确赢得了刚需群体的关注并出手。当下，面对着观望情绪一直持续的购房群体，成交量低下的楼市，合肥将有越来越多的楼盘开始加入了以恒大城、融科九重锦等项目发起的“破冰行动”中来。

“破冰行动”将会引领合肥的降价潮，而且这种降价将和前一段时间出现的楼市“假摔”明显不同。业内人士分析，众多开发商已经意识到死扛价格意味着低销量，唯有降价才是硬道理，才能俘获广大购房者的芳心，但目前从合肥市场来看，这种破冰的力量还显得单薄，大多数楼盘还在维持着原价，这种维持能够坚持多久，无法确定。也有的楼盘甚至出现价格上涨，当然这与营销策略相关，这种策略能否达到预期效果，也无法下定论。

破冰首先是对自身楼盘的破冰，破冰本身是一种策略，但产生的副作用是对整个楼市的刺激。“你可以跑不赢市场，但一定要跑赢对手。”一家房产公司营销负责人如是说，破冰是赢得市场先机的重要手段。但目前破的只是冰山一角，只有更多的楼盘参与进来，才能形成一股力量，进入“融冰”阶段。（记者 陈亚林/文）

