

(上接 B1 版)

大促销 “走”为上策



五一小长假过后，十堰楼市促销战再度升级，战火从近郊蔓延至市中心，老盘不断加码优惠政策，新盘一再推迟入市计划，“一成首付”、“一次性付款 9.5 折”、“总房款直减 1 万元”等字眼频频出现，而项目针对市内各企事业单位的团购活动也在跃跃欲试。

本月，不少楼盘纷纷出台了更优惠的促销措施，铂金广场推出了“最高减 15 万元”的促销活动，阳光·栖谷“总房款可减 10000—20000 元”，虹景阳光大厦“6 月 30 日前购房总价减 8000 元”，崂山林语“总价少 6000—18000 元不等”。

记者在铂金广场售楼部采访到了一位前来看房的市民张先生，他告诉记者，“已经看了北京路的几个楼盘，大部分都有优惠”，而这也是吸引购房者来看房的最主要的原因。

“市场状况不明朗，只能继续蓄客。”北京中路一新盘的置业顾问向记者透露，该项目原本预计 5 月开盘，但开发商还是作出了推迟开盘的决定。

十堰楼市民间资深观察员告诉记者，“十堰楼市的拐点还没有到，第一波刚需购房高峰大概会在今年年底或明年年初出现。”鉴于市内大部分开发商目前的态度，如果挺得住资金链的压力，是不会轻易对价格作出让步的。

那么，针对目前已经让步了的楼盘，在大促销的状态下为什么销量还是没有大的增长呢？业内人士分析，主要还是因为我市开发商的降价力度不够，而刚需一族的财力又很有限。少了投资客这一购房群体，市场容量已经今非昔比了，再加上刚需一族

的观望情绪，回暖不是一年、两年的事情，但身在局中的开发商却不这样想。

事实上，楼盘滞销的问题在十堰城区还表现得不够明显，“更严重的是周边五县”，某县域项目的地产策划人告诉记者，“县里不少新建项目都面临滞销问题，主要是因为房价上涨过快”，而据了解，这些开发商普遍资金实力有限，个别项目进退维谷，难以为继。在资金链的压力下，“促销得当”成为他们的救命稻草，而记者也发现不少县域项目已经开始加大在城区的广告投入，而城区楼盘则加大了在县域的广告投放量。当县域楼盘和城区楼盘价格差异不大时，县域购房者显然更倾向于在十堰城区买房。

分析目前促销力度较大的项目，业内人士纷纷表示，这主要是因为前期操盘形势判断失误，策略失当，节奏失调。

而众人关注的资金链问题却是相对的，目前央行提出，5 月 18 日起下调人民币存款准备金率 0.5 个百分点，也就是说此次调整后，中国大型金融机构和中小金融机构将分别执行 20% 和 16.5% 的存款准备金率，预计此次调整将释放 4000 亿元到 5000 亿元左右的流动资金。

对开发商来说，项目运营最关键的是现金流问题，机会成本和财务费用问题，假如年度房价涨价幅度低于 10%，“机会成本和财务费用”就已经让开发商得不偿失，何况现在是停滞和有房价下行的可能。除非是尾盘在售，否则“一味坚守价格不松动”的做法是不明智的。就目前来说，楼盘销售应该是“走”为上策。

拐点论 基本不靠谱

对于十堰楼市拐点论，业内人士表达了众多意见不同的观点。

“房地产市场从未有抄底或封顶之说”，湖北汇城置业营销总监李焯告诉记者，对购房者来说，一要懂中国的政治经济学，二要懂十堰的房地产市场特性。从大环境考虑，唯有在政策唱空的时候绝不做多（楼市多军，指拥有两套房子以上的人），在政策唱多的时候绝不做空（楼市空军，指一套房子都没有的人），才能在房地产市场的“冷暖”中保持理性的姿态。从十堰市场态势来看，目前基本上没有所谓的投资投机型购房者，这部分人已经被政策逐渐挤压出市场了。那么，对于刚需型购房者和改善型购房者来说，在鱼目混珠的十堰房地产市场找到真正高品质的住房是最重要的。

东方国际园项目的策划人黄果认为，“十堰刚需购房者的春天其实已经来了。”从全国来看，多地区正在降价，市场有回暖；从十堰市场来看，大部分楼盘都有一定幅度的促销活动，销售量也有所回升，市场成交量是环比增加的，因此对刚需购房者来说，及时把握促销机会是值得考虑的。

而创异为王地产策划人喻晓则表达了相反的拐点，他认为，“拐点论”本身就是大家的空想。十堰楼市目前仍然处于僵持阶段，下半年可能价格还要上涨。

“我身边很多人想下半年买房子，但因为首付还没赚够，还要等半年。他们是基本不考虑拐点而只看自己的购买力的。”喻晓告诉记者，很多县域购房者反映，说下半年想要在十堰买房子，价格 5000 元/平方米左右都行。事实上，这部分购房群体已经接受 5000 元/平方米的现实了，而没有说要买 2000 元/平方米左右的房子。就是因为现在已经是 2012 年，不是 2006 年，那时候 2000 元/平方米没出手买，现在涨到了 5000 元/平方米，他们还是想想法买。这几年他们攒的钱，在通货膨胀下可能还赶不上 CPI 上涨的幅度。



业内人士分析了目前十堰楼市的购房群体，对于投资客来说，在目前的市场情况下，十堰楼市没有很特别的新物业形态出现，产品没有足够的吸引力，未来的升值空间自然也不能得到这部分人的认可。他们的购买热情几乎完全由刚需族、改善型置业者发动，因此他们是没有购房拐点之说的。

其实，到目前为止，多个楼盘的成交量仍然是由去年下半年开始积累的客户形成的，而今年新的客户非常少。需求是市场活跃最根本的动力，十堰的周边县房价高涨，县市房价差距不断缩小，这些都使得本身只想在县城买房的人，有了到市区买房的想法。这部分人包括公务员、教师、医生等，由于他们买房完全是为了自住，因此“拐点论”对他们来说并不重要。



刚需族 买房应谨慎

在刚需一族的消费中，居住支出和家庭设备用品支出占据了很大一部分，我们可以先看看十堰一季

度的统计数据，来分析刚需一族置业需要注意的问题。

据国家统计局十堰调查队调查

资料显示：在八大类消费支出中，食品、衣着、居住、家庭设备用品及服务类、教育文化娱乐服务类支出同比均呈上升趋势，其中，居住类支出和家庭设备用品及服务支出都出现大幅增长。一季度，十堰城市居民人均居住消费支出 392.74 元，同比增长 89.81%，占全部消费性支出的比重为 11%。

而电冰箱、空调及各类现代化小家电仍是居民消费的热点。由于购置新房后装修的居民家庭增多，电器、家具需求量大幅提高。一季度，十堰城市居民人均家庭设备用品及服务支出 273.51 元，同比增长 43.36%，占全部消费性支出的比重为 7%。

2011 年一季度，十堰市城市居民人均可支配收入为 4995.5 元，同比增长 6.8%；人均消费性支出为 3674.2 元，同比增长 17.8%。一季

度城市居民人均财产性收入为 87.24 元，同比下降 21.89%。股息与红利收入 24.11 元，同比增长 4.74 倍；其他投资收入 7.51 元，同比增长 7.51 倍，显示人们通过利息、出租房屋等所获得的收益日益减少，使财产性收入增长呈现出后劲不足的状态。

而从开发商提供的产品来看，目前市场正呈现品质进化的趋势，楼市产品类型呈现多元化，客户群体逐渐细分，房地产企业的品牌效应对楼市产品销售的影响越发明显。这对刚需购房者来说，是个有利的现象。

目前，业界对刚需房普遍有两种理解：紧迫性需求（简单地讲就是解决人居住的最基本需求）和弹性需求。尤其是随着物质基础的改善，人们对居住品质的要求逐渐提高。与投资客相比，大多数刚需一族的经济实

力确实略逊一筹，那么怎样才能买到相对来说比较好的房子呢？

首先，考虑开发商实力。现在的楼盘多以高层为主，入住后物业的服务也影响着生活的品质，有实力、重品牌的房产商则会注重售后服务。

其次，要考虑户型结构。对于首套房来说，刚需房大多在 90 平方米以下，因此在户型结构上要注重卧室分明、厨房采光等细节，单一地看沙盘难以察觉。

再次，看项目配套情况。现在不少楼盘建在城郊，对于没有汽车的刚需群体来说，要考虑楼盘周边是否有学校、医院、农贸市场等配套设施，生活是否便利也影响着日后生活的品质。另外，小区内配套设施是否完善也值得考虑，包括公园、健身馆等娱乐休闲场所是否齐全。

