

以安居之美定义生活

楼市寒冬 “剩”者为王？



楼市·第伊眼

——刚需者成市场主体 开发商投其所好

从没有一个时期，楼市和节气如此吻合。两个月前，楼市还只是“秋天”，两个月后，楼市寒冬肆虐，而且据专家预测，这个寒冬还有点长。楼市只涨不跌不是正常的，楼市震荡期带来的是机遇和风险的双重思考。目前，刚性需求客户是开发商争夺的主要客群，如何挖掘他们的需求，投其所好，是开发商能够抢占市场的关键性因素。

择机入市 刚需成市场主力

当市场开始因为调控而动荡不安的时候，刚性需求者成为市场主体已成为一种现实，争夺客户成为了开发商的第一要务。据某售楼中心的统计显示，购买客户中60%为首次置业，年龄在25-40岁之间。“目前来访客户95%为自住需求，刚性需求占主导地位。”有关负责人介绍说。

市民小王，85年生，在外地工作几年的他，早已有了回乡置业的念头，在对户型、样板间以及项目地理位置、交通状况和环境做了多方位的了解后，12月果断出手，确定了所购房源。多年酝酿，及时出手，或许是当下楼市多元销售时期的一个缩影。一个无可争议的事实是，在楼市调控的大背景中，投资性和投机性需求已经逐渐被挤出，刚性需求客户成为市场主力。

投其所好 开发商应市而动

“对于刚性需求者来说，环境是必须要考虑的条件。除此之外，价格则是刚需者最为敏感的话题。据我们观察和分析，刚性需求者有自己的特质，对于户型要求偏紧凑，总价要求偏低，环境要求高。”某项目负责人说。

通过走访笔者发现，在很多品质项目推出的房源中，70-120平方米成为市场主体。从市场反馈的信息来看，其中紧凑型户型更受青睐。“社区环境是一项硬指标，这是我最看重的地方，而室内感觉可以在实用面积的基础上，进行有效的利用。紧凑型户型经济环保，利用率高，小家庭用，足够了。”受访者刘先生表示。

十字路口 是风险还是机遇

用“十字路口”来形容当前的楼市颇为恰当，大环境下，尽管近期济宁楼市的成交量也受到了影响，但众多开发商对未来楼市走势的看法依然乐观，他们表示，因为楼市的价格应该由市场来决定，从长远来看，它一定回到理性价格上来。

楼市寒冬，“剩”者为王。针对济宁楼市遇冷的现状，某项目负责人表示：“楼市什么时候转向，底在哪里我们无法预测，但我相信业内流传的一句话——短线看跌、中线看平、长线看涨。楼盘品质决定一切，我们会针对市场做出及时调整。对于急需购房的刚性需求群体而言，可以择机购入优惠房。”对于品质楼盘的销售，开发方仍然信心满满：“楼市只涨不跌不是正常的，调控期给品质楼盘带来的，恰恰是一种机遇，在通胀时代，还是投资不动产最可靠。”笔者采访的几家开发商均认为，房产调控期是支持正在观望的刚需买房，对投机需求还是会抑制，准备金的下降就是给大家一个心理预期，刚性需求可以不要等了，该买就买。

伊宁