



## 房展会后话楼市



房展会受到购房者追捧。

本版图片由本报记者 杜武 韩黎芳 摄

(上接1版)

在展会开幕式上，主办方还为2010年度洛阳十大名盘十大名企举行了盛大的颁奖典礼，而不少购房者就是看中了名盘、名企的品质和信誉，专门来展会挑选这些楼盘的。

洛阳·恒大绿洲3天的来访量和成交量都是最大的，共成交27套；泉舜财富中心也成交15套，达到预期目标。据统计，3天展会现场成交商品房95套，成交额4200多万元，成交量和金额都超过了去年金秋房展会。在房展会成交的楼盘中，单价都在3500元以上；两房、三房等大户型多为自住，小户型很受投资者的青睐，这其中还包括外地和郊县的购房者。

由此可见，洛阳刚性需求依然强劲。目前还没出台限制外地人购房的细则，一些老家在洛阳的外地人还是看中了洛阳宜居的环境和相比同类城市还可以接受的房价，外地人来洛阳买房也说明洛阳房地产

具有吸引力。

业内人士分析，洛阳房地产市场有利因素仍居主导地位，经过调控会更加理性发展。

### 新盘开发放缓 价格依然坚挺

23日下午，在顺驰的展位里，记者和看房的孔女士攀谈起来。她说，想给父母买一套煤暖俱全的二居室房子，交通方便一些，最好能快点交房。周五她就来到房展会，领了些资料，还特别拿走了2010年购房指南地图和房展会会刊。周六，她和家人逐一分析地图、会刊等资料，圈定符合条件的楼盘，而后打电话咨询，她发现不少楼盘前期房源已售完（还剩的也是尾盘），新的还没有开发出来，只能留电话等通知。

周日下午，她再次来到房展会现场，逐个楼盘走了个遍，合适的楼盘仍不多。

这不仅仅是孔女士自己的感觉，今年楼市调控政策的频频出台，洛阳房价是降还是升？市场后势如何？不只是消费者持币观望，不少开发商也放缓了新楼盘开发的速度，原来四五月份就要入市的楼盘推到了下半年的不在少数，开发商也在观望。

目前，房源少，刚性需求依旧，房价就不会大幅下降；观望多，政策调控显现，房价也不会继续攀升。房展会给出的信号是：洛阳房价依然保持坚挺，但上升乏力，个别楼盘也推出了打折优惠，但整体稳定。目前，3500元~5000元的价格楼盘占市场主流。经过调控，房价会控制在合理区间平稳运行。

### 新政效果初显 供需都需理性

5月是房产销售的旺季，这时候举办房展会，开发商们抱有很大

的希望。一名参展商说，3天展会，他们只成交了1套房子，比预期要差。淡季不淡，旺季不旺。另一位参展商总结认为，现在买房的人主要是用于自住，由于去年下半年以来，房产消费大量释放，许多想买房的人已经选购了房子，使得原本的淡季，销售情况却很好。而到了今年5月的旺季，想买房的人已经买了，再加上第二套房贷新政的出台，那些原来有房但没有还清房贷，现在想换房的人望而却步。

即便房展现场风风火火，也不能掩饰房价走高带给购房人的困惑与不安。与往届房展会一样，开发商除了卖房外，更主要的目的是了解市场需求，而消费者也想从中一窥新的调控政策下的房价走势。

记者在展会了解到，对于现在的洛阳楼市，开发商基本持两种观点，一是认为会有短期的观望情绪，会影响销售和价格；另一种则认为刚性需求大，房价和销售会

呈平稳上升趋势。

2010洛阳精品房展会已精彩谢幕，但洛阳楼市的未来走势依旧是人们关注的热点话题，促进洛阳楼市理性健康发展，仍需各方共同努力。

对购房者来说，判断买房的最佳时机，最关键的是要根据自身需求，针对某个产品进行判断。只要确定了你所需要的产品类型，然后把该考虑的问题都考虑好，该出手时再出手。购房者在买房之前一定要调整好心态，做好充分准备，一方面要充分了解市场行情和项目特点，另一方面要摆正心态，理性选择，理性消费。

对开发商而言，在销售回款放慢、银行贷款紧缩、上升阻力加大的形势下，应该正确看待形势。透过房展会可以看到，消费者购买意愿仍然很大，但购买力没有回归到先前水平，楼市供需规模也没有出现活跃状态。开发商应主动采取措施，把握市场，重视营销，适度让利，开发精品。

预售证号：洛房商预字第Y10-037号



# 5月29日盛大开盘

## 六建，以鲁班奖的标准打造人居示范区

### 贺河南六建置业荣获2010年洛阳十大名企

开盘有大礼：

5月31日之前购房，一次性付款每平方米优惠200元；按揭贷款每平方米优惠100元。

★详情请咨询名优雅筑售楼部

宜居专线：

0379-63371666 63371122

营销中心：九都路与涧东路交叉口南200米

④投资商：河南六建集团 ⑤开发商：河南六建置业有限公司 ⑥营销策划：诚立营销机构

本资料图文及数据仅做介绍项目之用，不构成双方买卖合同内容，以政府批文为准。



⑦六建出品 荣耀之作 ⑧城市中心 畅享奢华 ⑨灰白立面 现代经典 ⑩全明观景户型 南北通透 ⑪双气配套 居家无忧 ⑫150亩城市稀有大盘 百姓人居示范

