

业界观察

# 安然过冬 静待花开

## ——2012年前三季度洛阳楼市盘点

核心提示

徘徊、稳行、渐进，这三个词用来形容2012年前三季度的洛阳房地产市场是最合适不过的了。2012年前三季度，洛阳市商品房市场销量及售价相对稳定，据统计，1月~9月商品房销售面积共计236万平方米。如果说一线城市的房地产经历了一场生死局，那洛阳的房地产市场则像安然过冬，在平稳的市场过渡中，静待一树花开。



洛河岸边诸多新楼盘正在建设中。 王琳 摄

### 4 市场预测： 花开时节动洛城

近期的洛阳楼市涨跌互现，从分析来看，2012年后期市场将显现平稳发展态势，应该是消费者购房的好时机，原因有三点：

一是政府加强保障房的建设势必会冲击普通住宅的市场需求。中央出台有“促进房价合理回归”的调控策略，今年上半年房价平稳，并未达到政府的调控目标，未来一段时间政府从前的调控政策将不会松动。

二是从房价与家庭年收入比来看，中小城市比例不合理，普通家庭的购买力相对较弱。

三是上半年市场销售主要是以小面积的刚需为主，投资者持币观望，开发商为了缓解资金压力，减少库存量，通过活动促销等手段变相降价来换取成交量。

从房地产市场的运行周期看，上半年房地产开发投资增长并不乐观，商品房销售的低迷态势持续，市场出现周期性触底，但受房地产周期的影响，触底之后市场会出现一定反弹，相对应的，房价也将出现一定回调。

就目前形势来看，严厉调控已到底，各项措施基本完善，2012年后期应该是萧条的后期和复苏的前期，这也是市场的底部和信心的底部，等到2013年、2014年回过头来看，2012年将是市场的底部反弹期。因此，对购房者和房企来说，2012年下半年至2013年上半年将是比较好的投资机会。

在住宅物业的规划设计上，开发商不应把目光放在豪宅上，而应增加中小户型、中低价位普通商品房开发，满足各阶层的需求，反而可以薄利多销，规避市场风险。同时，受前期市场调控影响，开发商为了躲避限购政策，将目标纷纷转向商业地产和旅游地产，合理的配置非住宅物业，一方面可以提高综合型物业价值的升值保障，另一方面可以最大范围地扩大投资客户，使社会闲钱“热”起来，投资者的购买输出能力对商业地产和旅游地产将形成有力的市场支撑。

在洛阳“十二五”规划发展目标中，到“十二五”末全市人口将达到710万人，地方生产总值达4650亿元。新增人口带来的房地产市场需求，必将给房地产发展带来极大商机。城市的发展需要房地产，而且需要多种物业相互配合，共同打造城市形象，提升城市活力。

洛阳的发展目标是成为河南中西部最具商业潜力的城市，同时成为河南中西部的中心商业城市。在未来政策的引导下，洛阳城市辐射力、影响力将得到更大提升。洛阳的房地产发展，必然会跟随城市发展的脚步，向着理性化、科学化的方向不断迈进。

同致行(中国)洛阳事业部供稿

(刘琳)

### 1 住宅市场：柳暗花明又一村

2012年1月~9月的住宅市场表现，可谓“柳暗花明又一村”。

1月、2月，春节返乡潮并没有像往年一样给房地产市场带来“暖冬”，住宅市场延续2011年的低迷态势，整体市场同往年相比较为冷淡。

从3月开始，通过前一阶段对市场的理性分析，各大开发商开始以价换量，加大了市场供应量，同时迎来了第一个销售高潮，刚需客户开始陆续进入市场，“金三”市场表现不错，接下来的“银四”与3月相比销售量小幅上涨。由于3月市场供应量较大，4月洛阳住宅

市场的供应量小幅减少。5月、6月，随着货币政策的放松，成交量与前期相比渐趋稳定，7月初央行降息为购房者入市再添信心，部分开发商也开始开盘走量。

进入下半年，央行再次降息的消息为整个楼市打了一剂“强心针”，开发商重复先前“以价换量”的措施。

随着秋天的到来，洛阳房地产住宅市场逐步呈现“秋老虎”现象，8月、9月开发商不约而同地趁热打铁，集中推盘，借势跑量，洛阳住宅市场的大规模降价促销活动与前几个月相比有所减小，同时售价有小幅上扬趋

势。8月、9月洛阳房地产住宅市场的销售量与之前相比出现上扬，同时改变了去年10月至今年7月月销量不上20万平方米的状况，刚需客户逐渐回归市场，并成为此次购房的“主力军”，投资客户也逐渐浮出水面，其投资热情不断升温。

总体来说，市场呈现成交量稳步回升的态势，购房者的买房意愿逐渐增强，开发商的乐观情绪开始显现，供应量也随之增加。但需要指出的是，洛阳房地产住宅市场依然处于去库存阶段，市场价格相对平稳，对购房者来说目前应该是购房的好时机。

### 2 商业市场：长风破浪会有时

现在的洛阳城市格局，商圈分布以洛河为界，整体呈现城南、城北两大专业市场群，洛北城区商圈沿中州路一字排开。从整体来看，洛阳市的商业市场发展模式基本上是以中心辐射周边从而带动区域商业发展，以市中心为商业的发展重心，以东西区商业为带动力量。目前洛阳市场上公认的商业圈有：八角楼金街商圈、西工中央百

货商圈、王府井商圈、涧西上海市场商圈、南昌路万达—丹尼斯商圈等。这些商圈均是以“点”带“面”逐渐演化而成的。

未来新商业项目的进驻，必然对洛阳传统商业形成一定程度的冲击，同时又将为洛阳整体商业市场的健康发展带来无限生机。一些即将面世的高档商业项目，将引发一场洛阳商业地产的复兴运动，如引进大商百货

的建业凯旋广场、洛阳新区20万平方米的正大广场购物中心、24万平方米的泉舜国际购物中心、35万平方米大型购物中心的升龙广场等知名商家。据预测，未来3年内洛阳将增加40万平方米以上零售面积。

在外来商业巨头的冲击下，洛阳的商业发展必然是“长风破浪会有时”，逐步走向更加时尚、前卫的潮流化发展轨道。

### 3 商务市场：乱花渐欲迷人眼

从供应层面来看，洛阳房地产市场从2012年1月~9月非住宅产品整体供应量达67.19万平方米，共计6579套，与去年同期相比有大幅上涨，上涨幅度高达117.44%。

商务产品作为一种能够从侧面带动经济发展的物业类型，同时具有投资属性，备受投资者青睐，加之目前政策对住宅类物业的影响，促使投资客户逐渐将目光转向商务市场，进而增强了商务产品的销售量。

就我市的情况来看，开发商已经将商务产品的开发作为其战略发展格局的一项重

要组成部分。商务产品的功能不只局限于纯粹的办公功能，未来将会更加倾向于产品的人性化设计，从而实现集办公、居住、生活、休闲、配套于一体的开发模式。

就目前市场情况来看，洛阳已经入市的商务产品以建业旗下的凯旋广场为首。该项目入市仅仅数月就得到了市场上的强烈反响，备受投资者青睐，开盘当日销售率接近95%，目前已经进入清盘阶段。

其他商务项目也纷纷加紧工期，有望尽快入市满足市场需求。洛河以北有世纪

华阳、升龙广场等高端写字楼问世。洛阳新区开元大道沿线有以正大城市广场为首的一批知名项目。经济技术开发区移动呼叫中心的建立，带动周边产生了大量的商务物业项目。除此之外，伊滨区内的商务产品商会大厦、国贸大厦，将从侧面促进该区的商务发展。

“乱花渐欲迷人眼”，后期各大商务产品项目将陆续入市，从而形成百花齐放的局面，随之而来，商务市场将呈现一派繁荣景象。

楼市数据

4个月

中国指数研究院近日发布的最新数据显示，9月，全国100个城市住宅平均价格为每平方米8753元，环比上涨0.17%，自6月止跌后连续4个月环比上涨，但涨幅继续收窄。其中60个城市环比上涨，38个城市环比下跌，2个城市持平。从同比来看，全国100个城市住宅均价连续6个月

下跌，跌幅为1.40%，比8月减少0.2个百分点。

-5%

《2012胡润房地产富豪榜》日前在上海发布，上榜富豪财富平均缩水5%，比5年前房地产高峰期时财富下降高达17.4%。榜单显示，2012年房地产富豪榜的门槛降为60亿元，较去年减少5亿元；上榜51位富豪的总财

富减至6518亿元，人均财富128亿元，降幅约为5.2%；排名前十的门槛为170亿元，但身价百亿及以上的富豪减少两位，同时100亿元富豪的财富总额比去年减少535亿元，降幅超过10%。

355.7%

根据链家地产市场研究部统计，2012年第三季度，包括北京、上海、广州、深圳、天

津、南京、杭州、成都、沈阳、武汉全国10个主要城市的土地市场成交规划建筑面积为7560.4万平方米，环比第二季度上涨70.1%；总土地出让金为1352亿元，环比上涨123.8%。其中，北、上、广、深四个一线城市住宅用地土地出让金总计414.7亿元，环比第二季度大涨355.7%，第三季度住宅土地溢价率高达23.12%，达到了2011年调控后的最大值。