

## 楼·聚焦



今年下半年是不是“最佳购房季”？业内人士称，市场确已出现这种信号——

# 楼市调整期 淘房好时机

本期话题：

“最佳购房季”已到来？

□记者 霍媛媛 文/图

参与嘉宾：

河南天地辉煌置业有限公司副总经理潘毅兵

洛阳中置业发展有限公司副总经理白洁

洛阳旭升房地产开发有限公司营销副总经理肖卫国

最近，楼市中最热的莫过于“最佳购房季”。

历史上，被购房者称为最佳购房时机的“节点”曾经出现过三次，分别是2004年、2008年和2011年。现在是不是“最佳购房季”？这一话题最近在网上引起了极大关注。根据新华网的相关报道，“成交低迷，库存攀升”“预期悲观，观望情绪持续”“开发商降价求生存，业主急维权”等预示着“最佳购房季”已到来。而这几个信号，也是上述三次最佳购房时机呈现出的共同点。

## 1 “最佳购房季”已现到来信号

洛阳晚报记者：今年，尤其是下半年，被不少业内人士预测为又一个阶段性的“最佳购房季”。洛阳“最佳购房季”是否已到来？

潘毅兵：我身边不少朋友经常问，什么时候买房最好？需要的时候就买！这是标准答案。但如果能够在公认的好时机出手，对购房者来说，显然更好。不过判断是否是“最佳购房季”，需要时间来验证，而到了那个时候，它早已过去。也因此，许多购房者回过头来看2004年、2008年和2011年，都后悔当时没出手。

2014年这个所谓的“最佳购房季”，虽相比前三次算不上最佳，但市场确实已经出现了阶段性“最佳购房季”到来的信号。而且从长期看，房价肯定保持上涨的大趋势。所以，真的有需求的购房者可以出手。

肖卫国：相比前三次楼市低谷，今年的低谷期持续时间更长，银行的放款额度一直在收紧，我市对商品房预售资金的监管越来越严格。这些因素加起来，让不少开发商尤其是中小开发商的资金压力变得非常大。去年，要在市区内找到均价每平方米4500元以下的楼盘很困难，今年起码能找到四五家符合这一要求的，今年开盘的楼盘数量多、次数多，很多楼盘取消销控，释放所有优质房源。

5月至7月，楼市的下行趋势非常明显。然而自7月下旬起，尤其是8月，市场形势已经出现好转。虽然新盘入市价格偏低，导致楼市整体销售价格走低，但是在售楼盘的价格已有回升，可以说止跌了。以往购房者信息量小，很难对市场形势进行判断。现在信息传播速度快，取消限购等楼市资讯，很容易被购房者知晓，加上刚性需求被压抑久了，肯定需要释放，因此“最佳购房季”的到来应该是顺理成章的。



潘毅兵



白洁



肖卫国

## 2 高端品质楼盘有更大升值空间

洛阳晚报记者：今年的“金九银十”会有何特点？对改善型购房者来说，下半年也算“最佳购房季”吗？

肖卫国：往年的“金九银十”，是开发商的好日子，今年的“金九银十”，是购房者尤其是刚需购房者的好日子。往年，面对这个传统的销售旺季，开发商往往追求“量”和“价”的双重突破，但今年，他们对于“量”的要求远远大于对于“价”的要求，不会过多地计较利润，定价自然比较合理。而且楼层、楼栋等都可以任购房者挑选，可能还有议价空间。

改善型产品集中入市，使改善

型购房者的选择更大，加上前面所说的楼盘取消销控等原因，市场上优质的改善型房源会比较多，此时出手，容易买到心仪的房子。在这一轮楼市的调整当中，市场基本形成“不是面积大就能成为改善型产品”的共识，改善型产品的形象、品质普遍得到提升，这对改善型购房者来说无疑是一件好事。可以看出，这一轮调整并未明显影响多数高端品质楼盘的价格，换句话说，其抗跌性较强，等市场回暖的时候，这类楼盘往往也会起带头作用，升值速度快、空间大。所以，购房者越早

入手，房子的升值空间就越大。

洛阳晚报记者：洛阳下半年入市的高端楼盘不少，应该如何把握时机，增强改善型购房者的购买信心呢？

白洁：通过创新，由心出发，提高产品品质，然后合理定价。

购买高端楼盘的购房者，大多数是改善型购房者和多次置业者，他们对产品品质的要求比较高，更多体现在细节之处，这也要求房地产开发商增强最终的执行能力，让提高品质的产品切实给予购房者更好的居住体验，并以此增强这部分购房者的信心。

## 3 好房子在任何时候都值得购买

洛阳晚报记者：面对仍处于调整期的楼市，您对购房者有什么具体建议？

白洁：各大城市陆续取消限购政策，逐步放宽贷款政策，是释放了不少信号，但是否是阶段性的“最佳购房季”目前尚无法判断。

面对这一轮楼市的调整，不少楼盘或多或少都实现了品质、服务上的升级，洛阳楼市也涌现了一批高性价比楼盘。这样的楼盘其实在任何时候都值得购买，不管整体房价降还是不降，不论是不是“最佳购房季”，面

对这样的好房子，购房者都应把握机会及时出手，早一天拥有，远比等价格降到所谓的谷底时要现实得多。

当然，在市场竞争激烈的当下，众多楼盘的促销措施和不断升级的配套设施确实给了购房者更为丰富的选择、更加实在的优惠。

潘毅兵：楼市进行调整时，市场倒逼开发商“修炼内功”，这也使得不少开发商不断提升产品品质，提供的附加值不断增加，产品差异越来越明显。从这个角度看，即使房价没有实质性下降，也等于下降了——购房者

花同样的钱，买到的产品和服务都上了一个档次，可以说物超所值。

与此同时，经过这轮调整，市场上可供选择的楼盘不少有进入现房销售的阶段。这不仅意味着购房风险的降低，而且代表了购房者可以早日入住，节省了不少时间成本及其他成本。

所以，楼市的调整期到了一定阶段，恰恰是考验购房者“淘宝”能力的好时机。如果购房者能够多做“功课”，了解清楚意向楼盘的区域价值、楼盘品质及增值服务，那么这个时候通常能抢得“先机”。

