另眼看楼市

曾经的十年 城市的拓荒者

■郭睿新

开篇《我看楼市发展三阶段》之后，很多朋友一直在催问下一篇什么时间，我一直在想讲点什么呢？本想从多角度去分析，最终还是想从我的真实体验入手，从地产野蛮生长十年说起。

我说十年，就怕一成不变。

记得大学毕业，一帮同学侃大山，畅谈未来，设计十年后的自己。初工作的十年，上班下班，喝酒撸串，乡村中学任教，初到省城打拼，每天为了生计努力，每天延续着不变的生活节奏。十年的模式，让我担忧以后的日子。我总怕有一天会屈服于这种一成不变的模式。因为我不拘泥于固有的生活，我怕未来的十年还是如此一成不变。

你说十年，就怕一无所有。

今年是你来省城的第十个年头。十年前，你怀着梦想来到省城，坚信在这座包容的城市中一定能出人头地。不过，你似乎是命运不太眷顾的那类人，直到今天，你仍是十年前的模样，仍然说着家乡口音的普通话……幸运的是你经历了改革浪潮中城市大变迁，地产疯狂发展的十年。但时常担心，十年后依然一无所有。

你我的十年，城市的“拓荒者”。

人生，或许没有多少个十年，但是一座城市，十年只是弹指一挥间。省城这座古都已经走过不知多少个十年。曾经的荒地、机场变成了繁华的CBD，一片片棚户区被一栋栋高楼大厦取而代之，过去的十年，在“野蛮生长时代”蓬勃发展。十年改变了城市，改变了生活。现如今的省城东扩、西移、北跨、南越，又将再次改变城市未来的十年。

下个十年，新的起点。

越来越多的改变，给你我带来越来越多的选择。房地产的发展，让产品不断更新换代，对居住的需求从“有得住”变成了“住得好”，而好房子的标准也不断提升，改变。

我说未来十年才是中国房地产的黄金十年。

很多人认为中国的地产黄金十年已经成为了过去，其实不然。很简单：未来十年，是中国城镇化、城市化进程的关键十年；未来十年，二孩时代的来临，是四居室暴增的十年；未来十年，是旧城棚户区旧城改造、城市旧貌换新颜的十年。目前的发展足以证明，中国房地产业迎来了真正意义上的“黄金”十年。对此，我们信心满满。

分化加剧 品牌楼盘领跑市场

■本报记者 张丽霞

自6月19日建业·西城森林半岛高层开盘，最终单价突破5000元成交量依然可观之后，这一单价迅速刷新了我市西城区目前在售楼盘的价格。至此，不少人敏锐地意识到，接近年中，楼市价格悄悄上扬。尤其是近两周，朋友圈不少地产界的朋友不断发出涨价在即之类的消息，令人一时难辨真假。

一边是楼市分化逐渐明显，另一边是年中市场回暖初显，“涨”声渐起。虽然上半年我市房地产市场在花样不断的的营销行动中落下帷幕，在补贴政策接近尾声的时刻，下半年的楼市将会继续加剧分化，中小企业生存发展的挑战也将会越来越大，具有品牌价值的品质楼盘将会逐步领跑市场。

楼市分化加剧 优胜劣汰更明显

物竞天择，适者生存。当前楼市下，地产分化是市场规律的结果。在‘牛市’下，似乎都会‘有肉吃’；而‘熊市’之下，是对每个开发商的真实检验。残酷的市场竞争之下，只有适应市场发展、满足需求，具备竞争优势的企业才能立足，而无法应对竞争的企业只能被市场淘汰。”我市一综合体项目负责人告诉记者。经历了寒冬的漯河楼市，也越来越考验开发商的“功力”，不论是资本实力还是产品品质，都会成为购房者下单的重要参考依据，进一步造成了项目之间的分化。

有分化是好事，是优胜劣汰的过程。只是不知道分化越来越大之后，是否会迎来市场格局的改变？业内人士认为，当前的市场份额逐渐集中，行业也面临洗牌。在未来几年当中，将会有相当一部分小开发企业面临生存困境，管理难、融资难、销售难，连锁效应迫使这部分开发企业走向末路。而另一方面，品牌房企则在这轮市场行为中完胜，一方面抵御住了强大资金的压力，另一方面也在市场下行的大环境中一如既往赢得了客户的认可，这也是做企业与做项目的本质区别。

俗话说得好，要想工夫深，铁杵磨成针。抛弃品牌的开发商，就是在放弃自己。特别是对于本土企业而言，只有用心做品牌，才能在市场站稳脚跟，赢得发展先机。

品牌领跑市场 增值服务很关键

近日来，不断有购房者向记者征询意见，买房究竟该怎么选？很明显的一个例子能够说明些问题。一朋友在问及期房要不要买时，自己谈起体会说到“如果是大品牌的楼盘，期房我也值得等一等，毕竟还是值得信任的。如果是小开发企业，必须是现房且五证齐全，我才愿意去考虑，否则想都不会想。毕竟买房子这事，下不起一场输的赌注。”记者认为，他的想法也代表了当前一大部分购房者的心态。

不难发现，在同一区域内，品牌房企开发的楼盘与普通楼盘相比，品牌溢价能力更强，对消费者的吸引力也更强。当前楼市中，“逆势热销”、“开盘售罄”等关键词让这些品牌开发商赚足了眼球，更让普通开发商“羡慕嫉妒恨”，用事实演绎了“品牌制胜”的魅力。现在的市场环境下，品牌的魅力更是体现在了资金方面。“刚性需求和改善性需求是楼市消费的基础，特别是在淡市下，他们之于开发商的意义更加明显了。”我市某地产公司负责人告诉记者：“在行业政策变化、信贷相对趋紧、消费动能不足、购房者愈发理性等因素下，谁能争得购房者，谁就能赢得市场。”当然，归根结底，能够赢得市场的，唯有品牌的魅力。我市某一本土品牌地产负责人告诉记者：“其实，对于品牌开发商而言，当前的市场环境下，有着难得的市场机遇，也是‘开疆拓土’的绝佳时期。”品牌的魅力不言而喻，淡市之下，品牌优势更加明显。“如果现在买房子，我当然会选择大品牌，这些大品牌实力强，也让我们更加有保障。虽然有些房子很便宜，但开发商能力很让人担心，我宁愿多花一点钱买放心的房子。”去年在恒大名都购房的赵先生告诉记者。

当然，也有越来越多的品牌房企意识到后期服务的维系对于企业持续发展的重要性。在今年，不少房企纷纷推出增值服务，回馈业主。而对于购房者而言，消费理念也开始分化：买住宅会考虑住起来是否舒适、环境是否优越、配套如何等；买商铺要看商家是否有利可图，真实的投资回报如何；产品设计也开始分化；舒适的三房成为改善置业的首选；社区商铺先招主力商家……“分化”就意味着竞争门槛越来越高，对开发商的要求越来越高，而这些分化的根本在于如何真实地顺应市场发展，满足购房者需求。

纵观漯河楼市，在风云变幻的楼市现行态势下，地产分化是一种发展趋势，每个开发商都要面对的。强者愈强，弱者愈弱。对于普通购房者而言，买房过程不闹心不纠结，以幸福的心态选择未来幸福的生活，这是每一个购房者的愿望。

上期回复

阿夏回复：

针对上期网友“开始懂了”留言反映关于他所购买的淞江国际花园，合同原定于2015年12月31日交房，但一直拖到这两天才交房，比约定时间整整延迟了7个多月。延迟交房的违约金一直没有具体说如何解决。记者根据网友提供的电话，联系了项目销售经理刘经理。刘经理表示这几天项目正在陆续交房中。关于违约交房的违约金如何解决，公司老总会集中和业主沟通。

但是截至目前，据业主反馈的信息表明，公司相关负责人解释说延迟交房耽误工期的原因是多方面的，如天气、银行手续等，目前依然没有完善的解决方案，也没有谈到违约金如何赔偿的问题。网友急切希望其他相关职能部门能帮帮他们，维护业主的合法正当权益。对于这位网友的买房遭遇，我们深表同情，也会继续跟踪采访了解。

阿夏回复：

针对上期一位手机尾号为136******44的舞阳县购买舞阳公租房业主的问题，阿夏已经电话给予回复。希望这位业主亲自前往县房管局查询您所购买的公租房的相关信息。尽量不要盲目相信其他非专业人士的说法，以免误导您的购房选择。感谢您对阿夏维权平台的信任。

以上文字为网友留言实录，请相关企业及时回复。迟迟不予回复者，本报将介入调查。