



人口流动 钱随人走

地市级房地产市场如何应对

■特约撰稿人 王毅敏

一组数据是这样的:去年正月初六当天从郑州四个方向下高速的车辆有185万辆,而今年正月初六的数据则变成了230万辆,一年之间增加45万辆,按照每辆车均乘坐两人计算,仅正月初六当天返郑人口就到达了460万人。这与另外一个大数据相近:春节期间郑州空城指数45.9%,也就是说有45.9%的人都离开了郑州,郑州户籍人口2015年957万,加上流动人口,大概在1300万左右,也就是说城区人口中有大约600万人春节期间离开了郑州。

我们再看另外一组数据:2006年,郑州在校小学生45.4万人,而2015年这个数字是79.1万人,10年间在校小学生增加了33.7万人。

我市相应的数字是这样的:2006年在校小学生是20.53万人, 2015年19.74万人,减少了0.79万人。

在临近漯河的周口,2007年在校小学生人数为148.54万人, 2015年90.95万人,减少了57.59万人。

周口市减少那么多的主要原因是周口作为河南人口第一大市,人口在1000万左右,但是城市化率不足30%,由于缺乏工业,没有更多的就业机会,所以当地青壮年都以外出务工为主。在许多城市的出租车行业中周口人占据着主要市场,比如在无锡、厦门、杭州、青岛等地都是周口户籍的出租车司机,而在上海从事货运的司机周口也占据着相当大的数量。这样的情况下,周户籍贯的人有少部分在一线及经济发达地区安下了家,而另外一部分则在郑州买了房子,还有部分在相邻的漯河买了房子。

现在漯河有不少出租车司机老家也是周口的,另外一个数据是仅漯河五高在2010年就招收周口所属的西华户籍学生400多人。在西华到漯河市入城方位,有两个小区,一个叫山水杭城,这个小区有超过60%的房子是被西华户籍的人购买走的;另一个是广弘花园,也有超过35%的房子被西华人买走。在漯河临近周口方向的召陵区,那里在售的20多个小区中,有35%左右的购房者都是周口的,另外还有驻马店上蔡的。

据我市房管部门提供的信息显示,2015年市区购房者只有17.8%,因为当年有部分商业银行不对非当地户籍购房者提供按揭贷款。这就阻止了不少非当地户籍的



资料图片

人士在当地购房。

笔者不少朋友在地市或者县城从事房地产销售,据他们反映:现在的情况基本上是县城75%左右的房子被乡镇的人买走,而在地级市则是70%左右的房子被非市区的人购买。

由于经济发展不平衡,越来越多的人离开家乡,尤其是大学毕业生。他们如果不能在地级市进入公务员序列或者是财政拨款的事业单位,都愿意去一线城市及发达地区,或者到本省的省会城市。去年郑州9月份合同备案中非户籍购房者已经达到了82%,这并不是说大部分房子都卖给炒房者了,而是很多在郑州工作的人并没有选择把户口从农村迁移到郑州,还有一部分购房者则是因为现在孩子还小,在上大学,有的甚至还在上初中,但是家里条件允许,已经提前在郑州给孩子买了房子。

现实就是这样,人在不停地往更高的城市迁移。在高房价之下,迁移的规律是这样的:乡镇的外迁有一半以上的人会在县城购买房子,有大概三分之一左右会直接在地级市购买,有部分是直接在省会城市购买,也有部分是在发达的三四线城市

购买,比方说在无锡、嘉兴、佛山这样的地方购买。以河南为例,现在河南的地级市大部分房价维持在3860元~4500元每平方米,买一套120平方米的房子总价在46万元~54万元,有的可能更低。

现在郑州房子均价在14000元左右,首付已经没有30%了,那么一套100平方米的房子就是140万,首付需要52万元,加上契税、维修基金及其他费用,差不多需要55万元。这个首付款对于进到省会郑州的农村家庭来说,大部分是拿不出来的,但是这个数对于那些原本就在地级市已经10年或者更长时间的家庭来说是没有问题的。即使他们没有那么多现金,但是在地级市,一个家庭有两套房子的都应该在70%以上,而有些家庭都会有三套甚至更多的房子,那些地级市中的城中村拆迁户也会有三、四套房子,那么这些家庭的“90后”子女一旦在省会,就像郑州这样的城市工作的话,把地级市的房子卖一套,再加上家里的一点存款付首付是没有问题的。一线城市房子单价都5万元了,但是只要不限制购买,这个价格也是可以承受的,因为省会城市毕业在一线工作的人其家庭是

同样可以支撑他在一线买房的,道理和算法同原本地级市的家庭子女留在省会城市一样。

人员的流动就是这样,大部分是逐级流动的,只要是这样,购买房子都没有问题,财富就这样一级级地被吸附走了,最后留在农村及县城的都是经济条件差的人。在这样的情况下,三、四线城市房地产就发生了巨大的变化。地级市那些初次进城的购房者首先考虑的不是在城里买到最好的房子,而是能够有一套房子就满足了。所以挑选最便宜的房子是他们的首选,这也是从2013年到去年年底三、四线城市房价几乎没有上涨的原因之一。三、四线城市的开发商竞争的其实不是优质的产品,而是最为实惠的小区。

这是对于首次进入三、四线城市的家庭来说的。另外还有逆势的购房群体,这样的群体现在不多,但是未来会不少。比如说现在已经在北京、上海或郑州购买过房子的“60后”、“70后”、“80后”们,在未来十年左右的时间他们会选择在三、四线城市购买房子来养老,就像信阳、漯河、南阳这样的城市。由于有很好的水资源,城市风景优美,生活节奏缓慢,生活成本低,所以他们会选择在退休之后返回这些城市养老。这部分人见多识广、收入可观(相对三、四线城市),他们购房时选择的不是价格,而是安全、舒适、优美的社区景观与配套服务。另外是两个人居住,所以房子不需要那么多卧室,两个就行,但是不能是中户或是不南北通透。这样开发商可以考虑做成100平方米左右的全部南北通透的房子。毕竟这些人是不差钱的。

即使不是这些人返回家乡置业,即使是一直在三、四线城市生活的“60后”、“70后”们,在把子女送到一、二线城市之后,他们同样是需要那种高品质社区的两房。

但是现在三、四线城市几乎没有这样的产品。

这是三、四线城市的开发商很多项目滞销的原因之一,一方面购买群体已经发生了变化,另外原有的购买群体的需求也发生了变化,而不少人的思维僵化,一直停留在十年前的刀耕火种年代。这也是不少开发商在三、四城市难做的重要原因。

不是难做,而是你根本没有认真研究市场,也没有真正把握到市场的需求变化。

市场就在那里,只是你没有看到而已!

完善物业全覆盖 提升服务水平

本报讯(记者 王海防 实习生 李宜书)2月20日,记者从市住房保障和房屋管理局了解到,今年我市将持续推进全市物业服务全覆盖工作,不断提升物业管理和服务水平。

据了解,今年我市将继续加强老旧小区整治,落实老旧小区简易物业服务水平,建立综合执法机制,强化住宅小区“十乱”治理和居民区电动自行车集中充电设施建设。同时,在提升物业管理和服务水平方面,制定企业年度监督检查实施细则,

则,完善企业信用档案,强化企业过程管理,加强《物业服务合同》备案,积极探索实行履约保证金实施办法。出台《漯河市物业管理招标投标暂行办法》和《漯河市物业服务企业年度监督检查实施细则》,推进物业管理规范化、市场化。实现维修资金业务的网上办理功能,不断提高维修资金的使用效率,加强对维修工程的质量监督。

积极引导成立业主委员会,各区成立率不低于50%。探索服务与收费分开管理

模式,努力解决物业收费难问题。积极发挥行业协会作用,继续开展省、市优秀(示范)住宅小区评选和物业企业星级评定工作,引导创建市优住宅小区2~4个,省优(示范)住宅小区1至2个,推动物业服务行业良性发展。

加强房屋安全管理工作,组织全市老旧建筑安全排查,完成房屋安全鉴定软件系统的安装及调试。出台《漯河市室内装饰装修管理办法》,搭建我市住宅装饰装修诚信评价平台。

进一步完善标准化服务,打造一站式服务平台,树立房管服务新形象。优化服务发展环境,提高窗口工作人员的综合素质,优化办事流程,提高服务效率。

积极推进房地产市场信息系统软、硬件升级改造,完善房产交易与登记的信息衔接,建立信息互通平台,实现与不动产登记、住房公积金管理等单位的数据互通。全面推行房屋抵押“现场办公”服务措施,不断优化网上预约预审系统。切实规范测绘管理,有效提升测绘服务效能。



千亿恒大 暖春感恩大回馈

■本报记者 赵敏

作为中国标准化运营的精品地产领导者,恒大地产以“艰苦创业、无私奉献、努力拼搏、开拓进取”的企业精神,实现了公司规模和品牌的超常规、跨越式发展,一跃成为中国房地产龙头企业。根据权威机构克瑞大数据统计,恒大集团2016年全年合约销售金额约为人民币3733.7亿元,行业第一。而恒大名都、恒大御景可谓“背景大”、“实力厚”、“品质高”,完全符合漯河人的居所理想。千亿恒大暖春感恩,礼献漯河,助力市民实现安家梦想。

二十余载砥砺前行
不忘初心铸就辉煌

恒大二十载砥砺,历经风雨、不畏艰险,始终坚持“以人为本”,秉承民生地产理念,致力于给消费者创造出“高品质、高性价比”的住宅产品,建造出满足物质生活与品质生活并重的理想人居。目前恒大地产总资产达万亿,员工8万多人,在全国180多个主要城市拥有大型项目500多个。

恒大持之以恒将“民生地产”放于首位,精心铸就每一个项目,力求给广大购房者提供高品质住宅。恒大漯河项目充分贯彻集团理念,执着细节、追求完美、严格要求,以高品质、高性价比的精品产



恒大名都小区内景。

图片由恒大地产提供

品,满足漯河老百姓安居、宜居、乐居梦想,并积极承担社会责任,尽己所能投身到城市建设的各项公益活动中,维护了企业的品牌形象,赢得了良好的群众口碑。

产品品质全面升级
精工打造宜居家园

成熟大盘,品质保障。为了让更多人实现“生态宜居”的幸福生活梦想,恒大地产的产品除了自身配套完善之外,其附

加值也在日益提升。比如,项目斥巨资建造的社区实景园林,给业主带来了健康富氧生活;社区双语幼儿园师资雄厚,让孩子的未来从这里起飞;湖景会所,让休闲时光多姿多彩;风情商业街,便捷生活触手可及;恒大影城,随时享受震撼的感官盛宴。正因为不断地升级品质,恒大的每一个动作、每一次开盘,都能以恒大品牌优势、产品品质升级、无理由退房等优势卖点成功引发当地抢购狂潮,再创新销传奇。

精工瞰湖大宅 幸福品质生活

一直以来,在漯河房地产市场上,能做到装修的开发商并不多,漯河恒大名都及恒大御景两大楼盘作为恒大集团布局漯河市场的扛鼎力作,始终坚持遵守高标准、高质量的施工标准,全面发挥资源整合优势,与百余家知名品牌签订战略合作协议,实行全国统一采购及配送,确保装修品质。同时遵循十几年实践经验,严格按照约6000条装修标准细致施工,将品牌装修渗透到每一个细节,于细节处认真打磨,为实现产品品质奠定了坚实的基础。这种理念正吻合了国家“绿色建筑”战略,而恒大真正把“打造中国老百姓买得起的精品住宅”作为己任,把民生地产的理念放在首位,使恒大集团品牌深入人心,锻造出高品质理想人居。同时恒大地产“无理由退房”安心保障无惧置业,让业主买房再无后顾之忧,真正的幸福生活由此开启。购房一步到位,生活绝不将就。

感恩回馈,力度空前。恒大漯河项目首付仅2成,恒大名都优惠高达14万,超宽楼间距,观湖瞰河实景园林;恒大御景最高优惠高达17万,全装修交楼,一线河景现房。此次暖春新品千亿钜惠活动,再一次以实际行动履行民生地产的社会责任。未来,恒大集团将继续秉承精品战略,助力实现中国人居梦想。



扫一扫

有惊喜

漯河日报社房地产业部
漯河市房地产业协会

联合主办

敬请关注:漯河日报微地产官方微信:lhdbdc

“我们聊房吧”QQ群:199076111

热线电话:0395-3515111



- 根据《中华人民共和国城市房地产管理法》和《商品房销售管理办法》规定,以下房地产开发项目未取得“商品房预售许可证”,**禁止销售:**
- 1.位于淞江路与青山路交叉口西南角的“漯河食品批发交易市场”。
 - 2.位于嵩山路北段路西的“联合一百世贸中心”(世豪公馆)。
 - 3.位于人民路与五一路交叉口的“锦华·国际”(精英名座)1[#]、2[#]楼。
 - 4.位于黄河路与邙山路交叉口的“金满花园”。
 - 5.位于107国道沙河桥北的“水畔城邦”。
 - 6.位于燕山路与燕山路交叉口的“万盛·香槟国际”8[#]楼。
 - 7.位于嵩山东路的“浙商国际大厦”。
 - 8.位于市东方大市场中段路南的“六合世家”23[#]、25[#]楼。
 - 9.位于泰山路与人民路交叉口向东200米路南的“漯河世界贸易中心”。
 - 10.位于交通路与建新路交叉口向西50米路南的“建新花园”。
 - 11.位于淞江路与白云山大道交叉口东北角的“苹果时光”。
 - 12.位于黄河路与解放路交叉口口的“沙河壹号”。
 - 13.位于人民路与中山路交叉口口的“正邦·金运花园”1[#]楼。
 - 14.位于黄河路与韶山路交叉口口的“忆江南”(江上风)。
 - 15.位于107国道与241省道交叉口西南角的“天悦城”。
 - 16.位于汉江路与太行山路交叉口的“华鼎MAX·世界港”1[#]楼。
 - 17.位于柳江路 with 107国道交叉口的“品尚峰汇”(深圳中德宝汽车城项目)2[#]、4[#]、5[#]、6[#]楼。
 - 18.位于燕山路中段的“旭峰佳苑”1[#]楼。
 - 19.位于滨河路与民生街交叉口的“华东·温哥华”(滨河花园)1[#]楼14~30层。
 - 20.位于淞江路与金山路交叉口西南角的“华东·森林湖”A22[#]、A23[#]、A35[#](别墅)。
 - 21.位于人民路与燕山路交叉口的“东方·罗曼城”(百合春天)2[#]、3[#]、5[#]楼。
 - 22.位于汾河路与中山路交叉口西的“和园名居”1[#]楼。
 - 23.位于西城区月湾湖路的“鼎盛·畅园国际”14[#]、17[#]、18[#]楼。
 - 24.位于淞江路与井冈山路交叉口北的“宏景新城”。
 - 25.位于牡丹江路与太行山路交会处的“泰华·领寓”。
 - 26.位于黄河路东段沙河桥东南的“康桥水岸”二期1[#]、2[#]、3[#]、5[#]、6[#]、13[#]、15[#]、16[#]楼。
 - 27.位于滦河路与中山路交叉口的“亿博·翰林江”17[#]楼。
 - 28.位于人民路与阳山路交叉口的“东城国际·布鲁斯”。
 - 29.位于龙江路与白云山大道交叉口西南角的“曦城首座”。
 - 30.位于燕山路与珠江路交叉口的“伟业·世纪城”10[#]、11[#]、12[#]、13[#]楼。
 - 31.位于漓江路中段路南的“鼎盛新苑”。
 - 32.位于汉江路与太行山路交叉口向西200米的“永信·伯爵山”15[#]、16[#]楼。
 - 33.位于黄河路与崂山路交会处东南侧的“金色华府·君苑”6[#]、7[#]楼。
 - 34.位于柳江路与五一路交叉口的“蓝湖小区”。
 - 35.位于湘江路与五一路交叉口东南角的“建业·贰号城邦”1[#]、5[#]、7[#]、8[#]、9[#]、10[#]、11[#]楼。
 - 36.位于柳江路与经二路交会处(福祥工业园)的“福祥阳光城”29[#]、30[#]、31[#]、32[#]、33[#]楼。
 - 37.位于滨河路东段路南的“光明水岸花园”1[#]、2[#]、3[#]、4[#]、5[#]楼。

温馨提示:1.选房先看预售证;2.合同网上来签订;3.首付缴纳到专户(预售资金监管专用账户);4.验房索要两个书;5.购房警示常关注。未取得《商品房预售许可证》的房屋,请不要购买或缴纳任何性质的预订金。市房产监察支队投诉电话:3105222,24小时热线:15503956013。

扫描二维码,即可获取警示信息,登录网页: <http://www.lhfdc.gov.cn/xzzf.asp>,查看更多内容。



房产周刊
我们聊房吧

QQ群会员招募……

《漯河日报·沙澧楼市》与《漯河晚报·沙澧楼市》《我们聊房吧》栏目,QQ群会员火热招募中……

QQ群:199076111
邮箱:591028630@qq.com
电话:15539561722