



鹰城楼市 下半年五大猜想

上半年,随着“330新政”及央行三次降准降息的相继落地,平顶山房价成交量不断走高,库存量开始下降,房价止跌企稳甚至局部小幅上涨。展望下半年,平顶山的房地产业还将发生怎样的变化?楼市是否会全面回暖?在下半年的市场角逐中,业内专家在分析纷繁复杂的市场同时,对平顶山楼市下一步的走势给出了五大预测。

预测一： 降准、降息将成新常态 公积金政策或将更宽松

据分析,就在上半年仅剩三天,经济运行数据未出炉之时,央行同步降准又降息,直接原因无疑是股市的大跌,但此次“双降”无疑对楼市利好,不论是上游的房企开发融资,还是下游的购房者按揭贷款,都将受益。在新常态的经济环境下,降准、降息将成为下半年的新常态。

与此同时,在按揭贷款方面,商业贷款,尤其是公积金贷款政策将进一步放松,对自住的改善型购房需求的支持力度将进一步加大,改善型购房需求的盘活,将加快房产流通效率,消化中大户型库存。

预测二： 交易环节税费或降低

“330新政”营业税免征期“五改二”可谓是上半年通过降低交易环节税费,刺激房产交易活跃的一大举措,受“330新政”影响,尤其是需要“一卖一买”的改善型购房需求受益最大,刺激了不少改善需求提前释放,支撑了楼市的回暖。

专家预测,下半年为了刺激改善型购房需求持续入市,除了金融政策外,交易环节税费有望进一步降低,比如对唯一住房的个税免征也可以“五改二”,进一步降低交易成本。



预测三： 楼市均价会增长

某开发商副总:当下平顶山楼市的基本情况是,经历多轮“救市”政策之后,平顶山楼市去化速度提升,去化周期缩短是事实,但不能看作是“楼市全面回升”的铁证,因为其持续性还有待观察。之所以出现房价、成交量回暖等现象,是因为一方面经过一段时间的长期观望,“自住需求”在宽松的信贷政策下得到部分释放。另一方面,不少购房者担心楼市后期供应不足、房价反弹上涨而继续惶恐入市,形成“羊群效应”。

供求关系仍将主导楼市走势。房价走势受产品创新与供求关系双重影响。因此,平顶山楼市将根据房地产产品的不同业态呈现出从供

不应求到供求基本平衡,甚至局部供大于求现象。客观而言,当前鹰城楼市还存在着供需错位现象,造成市场全面爆发困难。但是新型城镇化背景下还是会带来自住需求,只要房价合理,还是有许多购房者愿意出手买房。

地产资深研究员王老师:从近期成交数据看,大批大面积房源出现成交集中放量,随着改善性消费群体和股市暴跌股民资金转移、资金不断进入市场,而首置购房需求成为当下主流置业结构,由于改善型房源价格较高,会因成交结构变化带动统计数据上的价格上涨。

随着6月28日再一次降准、降息利好楼市,成交量将持续放大,并更加强了开发商的信心。6月份中央商务区土地出让,将以毫无悬念的高溢价率、高地价成交。平顶山某区域土地市场的火热总能快速传

导到其他区域市场,并带动成交量和价格的快速上升。

新政之下,开发商融资成本降低、消费者贷款压力减轻、改善型和股市回流客户不断购买高端物业推高楼市均价,在多重利好叠加下,会将楼市成交放量的周期一直延续至四季度的“金九银十”。若库存去化周期进一步减少,改善性成交的户型结构进一步放大,市区楼市均价下半年增长几乎可以预见。

预测四： 新城区将成主战场

某网高级顾问:毋庸置疑,2015年下半年平顶山楼市的主战场是属于新城区的。随着城市中央商务区大量土地供应入市,这些项目将会全面推动平顶山市中心商务区的发展,并使之成为平顶山市最炙手可

热的人居新板块,这也将是2015年下半年乃至2016年平顶山楼市的主战场。再加上建业·十八城、金玉花园、蓝湾翠园将会先后在2015年下半年入市,新城区将形成以中心商务区为主,区域周边同步发力,共同打造真正意义上的平顶山CBD主战场。

此外,中心商务区的建业·十八城和中心商务区的其他楼盘将会在2015年下半年成为新城区新房市场的最亮点。中心商务区将会是建业·十八城与本土楼盘群雄争霸。显然,平顶山楼市已经由区域性回暖向全面回暖发展,以平顶山中心商务区为主战场的平顶山楼市即将吹响冲锋号,楼市或将迎来新高点。

预测五： 楼市将持续回暖

面对下半年变化莫测的平顶山楼市,盲目乐观和盲目悲观都是不可取的,保持一份冷静、清醒的头脑更加重要。房价、成交量回暖,但投资者仍须警惕楼市的“明日危机”。房地产投资已不再像过去,随便买就可以赚钱。要对房地产投资产生敬畏。

对于拥有多套房产的人士,需做好优化房产投资组合的考虑。应该借目前限购、限贷松绑、成交量回升之际,适当减持,把年代久远的,陈旧的,房子格局过时的,户型不能满足家庭需要的老旧房子及时套现。预计平顶山楼市将持续回暖,特别是价格、户型、配套匹配当下刚需首改客户需求的项目,将会取得不错的销售业绩。

当下市场已经到了该出手的时候了,对于购房者来说,应该根据自己的实际需求来选择合适的房子。其实平顶山市场的供应量还是不小的,建议购房者除了盯着一些新盘热盘外,也可以去一些即将交付或已经交付的次新盘淘一淘,很容易可以买到性价比很高的房源。

(石腾飞)

样板房直通车活动受市民称赞 已有100多个装修家庭从中获益

本报讯 本报家装俱乐部今年以来推出了多期样板房直通车公益活动,自活动开展以来,已有100多个装修家庭从中获益。

在活动中,业主直接到现场看工地,对户型设计、工程施工要求、环保知识、装修预算、装修材料、装修流程等有了全面了解,为新家装修做好了功课。

在7月4日举行的样板房直通车活动中,由龙发装饰工作人员带领业主参观了金玉花园中式风格和西湖南岸欧式风格样板房,现场设计师进行了详细讲解,业主对龙发装饰公司的房屋设计水平和现场

施工管理非常满意。经过沟通,市民王女士当场邀请龙发装饰公司设计人员到她的农家别墅去量房,请设计师设计装修方案。

7月11日(周六)上午8点半,样板房直通车将准时在平顶山日报传媒集团对面鹰城广场集合,带领想了解装修知识的业主参观高饰易家装饰提供的檀宫欧式风格和简约风格样板房。

因车辆座位有限,想免费“看工地、学装修”的业主请抓紧时间拨打7070666、15093799066报名或加QQ群315059214成为会员。

(刘梦伟 董军锋)

装修援助计划限额征集装修家庭

本报讯 家居装修,总会遇到大大小小的问题,报价单看不懂、工地好坏分不清……消费者面对诸多家装问题,往往找不到快速高效的解决途径,从而留下装修遗憾。本报家装俱乐部联合我市多家一线品牌家装公司推出的装修援助计划系列活动,从装修准备初期甄选家装公司,到施工启动后的水电、木工、油漆,再到后期的家具软装配饰以及入住后的售后维护服务,为业主提供多重免费和优质服务。

自推出装修援助计划之后,许多读者打来电话咨询。市民王

女士表示,为装修新房,她找了多家装饰公司进行咨询、比较,“我对装修还是比较有想法的,企业规模、口碑、做工、写进合同的质量与环保承诺等我都要比较,当然我最要比较的还是价格。参加你们的活动,装修能省不少钱”。

据了解,家装俱乐部联合业之峰装饰、天元一品装饰、龙发装饰、红点设计、天一装饰、盛亚明煌装饰、高饰易家装饰等在行业中具有品牌影响力和强大服务保障的一线品牌家装公司,推出了装修援助计划,全城征集50个装修家庭,提供免费量房、设计方

案、做预算等服务,所有装修报价由协会免费审核、工程质量由媒体全程监督!同时,协调数十家瓷砖卫浴、橱柜衣柜、门窗地板、窗帘壁纸、涂料板材、家具饰品等一线品牌共同让利,装修家庭可在议价基础上再次享受返现优惠。

想让知名设计师为您的爱巢精心设计吗?想让权威媒体为您监督把关吗?想得到优质的服务和实惠的价格吗?赶快拨打电话7070666、15093799066预约报名吧!

(刘梦伟 董军锋)