

明年房价会降吗？房企竞争将更加激烈？什么时候买房最合适？

2017年鹰城楼市猜想……

“房子是用来住的，不是用来炒的！”近日，中央经济工作会议一语定调明年楼市，坚定表态要挤出房地产泡沫。

2016年，我们眼睁睁看着一二线城市楼市高热、房价飞涨，甚至杭州出现通过打麻将的胜负来决定谁能买房的案例，不少城市的房价简直就是飙升的火箭，离鹰城很近的郑州更是领涨全国，求大于供、开盘即清盘的火爆场景比比皆是。因此，到了年末岁尾紧急调控政策相继出台，提高首付比例、限购政策重出江湖。那么作为四线城市的平顶山，明年的楼市会是怎样的一种走向呢？明年房价会降吗？本报走访了一些市民和业内人士，大家对2017年的鹰城楼市展开猜想……

猜想一： 明年房价会降吗？

“大城市都在限购，中央又说了房子是用来住的，不是用来炒的，房价肯定会降的。”市民林先生一直在关注着楼市的新闻报道，他也跟随报社看房团看过多次房子，因为在等房子降价，至今还未出手买房。

对此，业内人士却有他们的看法。常绿集团创作策略部经理宁伟国认为，从长远来看，房价不会下跌。从房价的构成来说，主要有土地价格、建设成本等，当地价上涨，钢筋、水泥等建材和人工成本上涨，房价自然上涨；从政策方面来说，房地产是我国国民经济的支柱产业，中央近期出台的抑制房价和限购措施是为了房地产行业更好更健康地发展。一、二线城市限购，对三、四线城市来说当然是利好，会不断促使三、四线城市客户进行内部循环，另外三、四线城市库存压力虽大，但是高品质楼盘少，这类产品可能会出现供不应求的情况，自然会促使这类房子的升值。

豫森时代新城营销负责人李万忠认为，2016年的三、四线城市在一、二线火爆的局面影响下，并没有被连带爆燃，只是有所增温而已，同样的，在这些楼市火爆的城市被紧急降温的时候，三、四线城市也并未被喂“感冒药”，原因就是——去库存，任重道远……从2016年的市场情况看，平顶山的房价一直在小幅上涨，楼盘品质也在提升，所以好房子会有好价钱！对众多开发周期过长、楼盘品质相对较差且自身实力不足的本土开发企业来说，若想加快去化速度、回笼



资金，就必然要提高产品的性价比，“性质已定型”，那么只能是“价格”来说话——以价换量！

业内人士认为，2017年平顶山的楼市就是拼品质、拼实力、拼价格——适者生存！无论是开发商还是购房者，都不要期盼着大环境下的调控政策会对平顶山这样的四线城市有多大的影响和改变。

猜想二： 明年会现拿地热潮吗？

随着2016年鹰城楼市的回暖，我市近期推出了许多市政道路、交通轨道、园林绿化等规划方案，交通配套日趋完善，城市公园不断增加，大大提升了楼盘开发的价值。有业内人士认为，明年我市将会出现房企拿地热潮。

宁伟国认为，随着市政道路工程不断加大建设力度，淇河生态控制区多块优质净地上市，交通配套日趋完善，将会加大各房企对该区域的投资信心！但是，房地产行业经过20多年的发展，已经从暴利时代变为微利时代，从黄金时代变为白银时代，目前平顶山非品牌类开发商已经逐步退出市场，留下来的都是有品牌、有信誉、有责任的开发商，可以说平顶山房地产市场已经进入寡头时代。在这样的市场情况下，加上国家出台的限购政

策，会促使部分房企进入三、四线城市，增加土地市场的竞争。因此，房企拿地可能会更加谨慎，不一定会出现拿地热潮。毕竟经过一年多的楼市调整，许多企业刚刚从市场低谷中缓过劲来，资金实力和对未来市场的研判，将会影响各大企业拿地的情况。

李万忠说，这两三年来，平顶山开始出现了国内、省内一线房企的进驻和扩展，在产品上开始出现了大量的精装房及多样品类的房源结构和比较先进前卫的户型设计（比如LOFT、多层洋房、大平层户型、户户通透的一梯两户连廊设计等）。2017年如果有好的地块上市被拍，也基本上应该会被眼下几家进驻的房企拿下。

猜想三： 更多知名房企入驻，本地房企进一步洗牌？

随着恒大、碧桂园、建业、名门、银基等省内及国内知名房企的入驻，平顶山楼市的市场竞争日益加剧。明年会有更多知名房企入驻吗？本地房企是否会进一步洗牌？

对此问题，许多业内人士的回答几乎都是一致的：本地房企进一步洗牌是必然的，但是不一定有更多知名房企入驻平顶山。“目前的局面已经够平顶山消

化的了。”李万忠说，2016年的平顶山楼市基本上都是几个比较知名的房企在唱主角，这些企业相对专业的市场把控能力、产品开发能力以及产品去化能力等都是本土企业无法比拟的，几个国内知名企业开发的楼盘总建筑面积就达到了近300万平方米的体量，开发周期为3-5年，对于一个城区人口仅有100万的城市而言，这个体量在短期内已经是足以“吃饱”了。

宁伟国认为，明年不一定会出现大批国内知名房企进入平顶山的局面。因为，房企进驻城市的考虑因素有：经济结构、人口状况、行业现状。平顶山属于能源型城市，经济结构相对单一，人口结构单一，不属于人口净流入城市，库存量和去化量基本处于供求平衡甚至供大于求的状态。随着恒大、碧桂园以及本土企业常绿在鹰城市场的深耕，已经稀释了一部分市场需求，这对大型房企进驻平顶山是一个不小的挑战。在下一步本地房企与外来实力房企的博弈中，会加剧行业洗牌。

猜想四： 明年什么房子好卖？何时是买房好时机？

什么样的房子最好卖？这是大

家普遍关心的问题。从2016年的市场情况看，业内人士普遍认为，好卖的房子越来越好卖，不好卖的房子将在明年更难卖。

为什么这么说呢？宁伟国认为，房地产行业将进入品牌时代，品牌型、品质型项目会受欢迎，例如本土品牌房企常绿，外来房企恒大、碧桂园等很受市场欢迎。用心做产品、做品牌并踏踏实实做好服务的项目不怕卖不好，尤其是刚需和首改类产品若做好服务和品质，在市场上同样会受到追捧，例如常绿集团在新城区开发的常绿·林溪美地，可以说是常绿22年的升级转型之作，一上市便备受关注，销售势头一直很好。产品是第一营销力，那些不注重产品研发，不注重市场需求和客户体验的，不注重产品品质提升和服务的项目和企业一定会被淘汰。

至于什么时候是买房的好时机，宁伟国认为既然房子是用来住的不是用来投资的，如果经济条件可以，刚好自己又有需求，遇到合适的项目，那就趁早下手，因为未来的房价依然是要上涨的。就像上面提到的，近年随着国家对环境治理力度的加大，很多建材企业要么关停要么停产，导致现在水泥钢材等价格飙升，导致房子成本升高。另外，随着人民币的大量增发等，房价上涨诱因存在，所以建议有需求的朋友们买房要趁早！

李万忠认为，由于有了“品质楼盘”的对比，刚需客户也会对“刚需房源”有所期盼的，对房源的性价比就会有一个明确的认知和理性的判断。平顶山真正走上品质开发的阶段，也只是从这两年才开始的，有竞争，才有发展，各房企之间的良性竞争，对消费者来讲是有益的，有句话叫作“消费者的眼睛是雪亮的”，买房者越来越专业、越来越小心，越来越挑剔，越来越扎堆儿！

值得一提的是，作为商业地产的龙头老大——万达，虽然在平顶山的13万平方米的商业项目中没有住宅产品，但是，以它庞大的消费客群所带来的冲击，必然会带动其周边几公里内项目的住宅产品价格提升，尤其是在明年万达广场开业以后，紧邻的碧桂园与豫森公馆的房源价格将会有大幅的提升。所以，最佳的买房时机随时都有，最重要的是在合适的时机，买合适的房子。

（本报记者 焦曙光）

