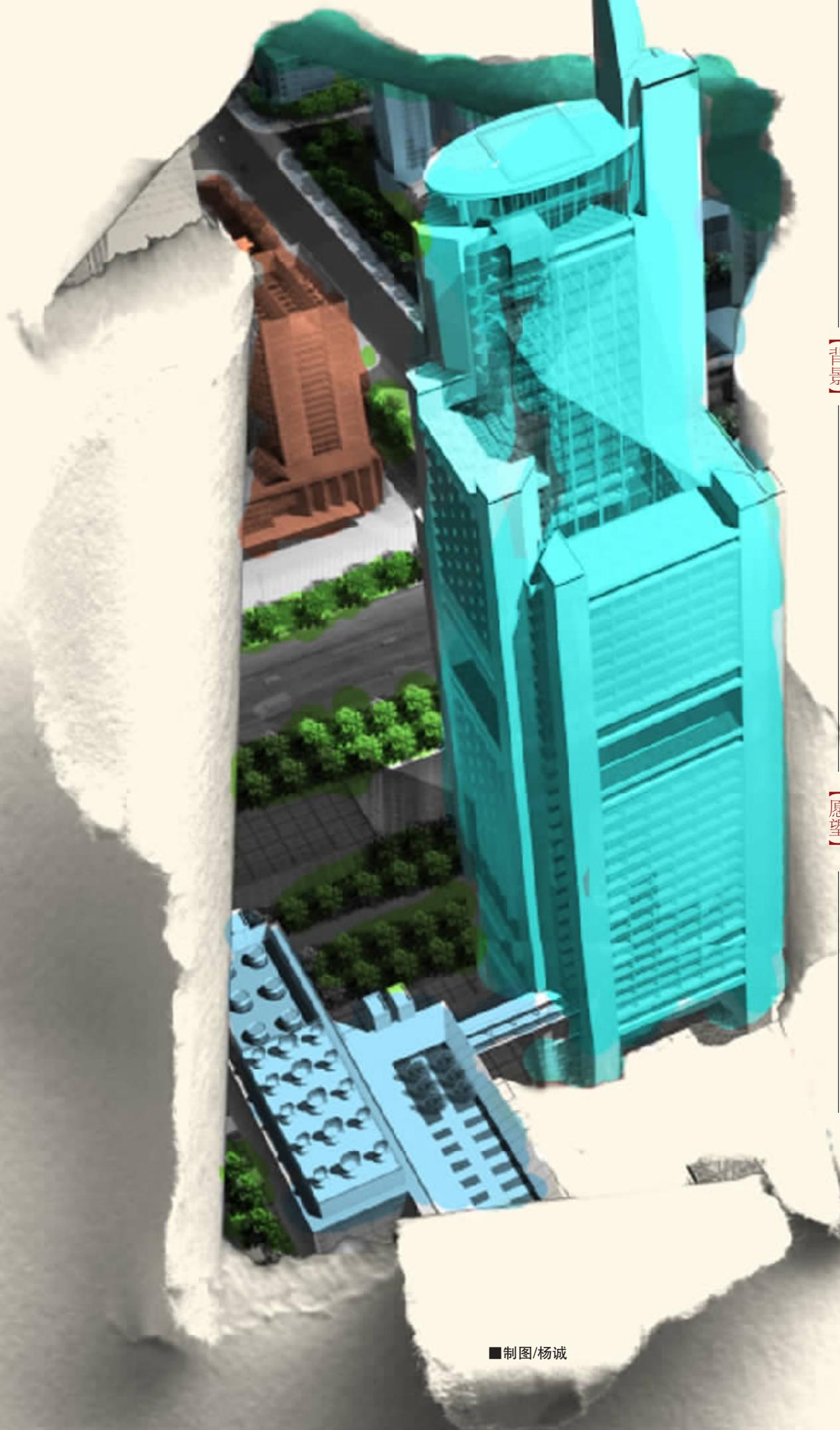


在房价上涨预期重新抬头的节点上,二次调控风向标作用立竿见影。一线城市成交量应声回落,蠢蠢欲动的房价也迅速回归冰冻状态。而在湖南省的湘潭、岳阳等地市,10月中下旬即将举行的房交会却是另外一番景象:不仅本地开发商参展热情高涨,参展量创历史新高,而且出现了一批来自省会长沙的楼盘。在遭遇史上最严“限购令”之后,长沙开发商纷纷瞅准了市州购买力,一场“下乡”突围战即将打响。

■记者 何小红

十月围城

长沙房企市州市场寻突围



■制图/杨诚

【现象】

长沙开发商现身市州房交会

“截止目前,已经确定参展的本地开发商有27家,而以集体方式参展的长沙市区楼盘更有十多家。”13日晚,记者从湘潭相关业内人士处了解到,尽管9月底突如其来二次调控给楼市又浇了一盆冷水,定于10月15日至18日的本届秋交会尚未开幕,开发商的参展热情却不减反增,参展的本地开发商比去年增加了10家,值得注意的是,不少长沙楼盘的身影将首现本届湘潭房交会,其中开福区房产局组织的10多家楼盘将以整体形象参展,还有不少个体长沙开发商参展。

无独有偶。虽然距本月22日岳阳房交会开幕还有不少时日,以富基置业为代表的长沙开发商却已经投入到紧锣密鼓的展位布置中了。本次房交会富基已经拿下下一个展位,届时将携旗下的百万平米的世纪公园项目亮相岳阳。事实上,不只是富基,阳光100、麓山翰林院等长沙众楼盘都加入了这个行列。

很显然,调控当前,开发商纷纷瞅准了地市市场,对地市购买力的重视达到了空前的高度。岳阳晚报房产部主任郭金喜认为,新政以来,开发商纷纷开始把战略触角向地市延伸,而横空出台的二次调控无疑是催化剂,其中的“限购令”当属杀手锏。“长沙本地居民一般手上都有两三套房产,可挖掘的空间有限,而不少地市居民不仅仍有可购入‘指标’,而且购买能力也在逐日增长。”

【背景】

市州购房者成长沙楼市主导力量

事实上,近几年来,除了长沙本地人外,市州客正在成为支撑长沙房地产的重要消费力量,并且这股力量越来越强。

合富辉煌监控的数据显示,2005年到2009年的五年时间里,外省购房者的比例在15%左右,长沙本地购房者的比例在55%左右,而市州购房者占30%。

“市州消费者在长沙购房的比例在未来只会越来越大,一两年内甚至可能达到70%。”中原地产湖南分公司总经理胡治钢认为,就未来的发展趋势来看,长沙必将成为中部城市的中心,而长沙本来的人口并不多,外来人口的涌入必将加大市州人口的购房比例。而且,这70%的比例,是严格建立在户籍制度上的数据。

湖南合富辉煌总经理杨虹薇的观点也与之不谋而合:随着2009年以来,长沙区域交通的大整合与大提升,随着一小时生活圈的形,外地购房者肯定会越来越多,并有成为长沙楼市主导的可能。

【愿望】

七成购房者只为下一代

与当今工作在中心城市的人要搬到城郊或卫星城市居住的潮流截然相反,这股“暗潮涌动”的市州购房大军,又是抱着怎样的置业目的有着怎样的群体特征?记者走访了星城几个外地客户集中的楼盘,从众多看房者当中挑选了10名进行了重点采访。

采访中,至少有6个人表示“为了下一代的教育和发展”。钱隆学府售楼部,一位来自湘潭的张医生表示:“攒一次钱不容易,人活着短短几十年,希望过得更愉快舒适,长沙各方面的环境还是比湘潭要好。另一方面当然也考虑到孩子上学的问题。”

此外,还有相当一部分人表示到长沙购房也是一种投资。一名个体经营者告诉记者,他已经在长沙购置了两套房产,都有所升值,下一步他还准备继续投资。对于日益沸扬的房产税传闻,他认为离长沙还很遥远。

据湖南福晟集团副总经理陈志雄介绍,他们项目的业主中有40%来自下面的市州。这部分群体置业原因通常有三种:一、抱着省会城市发展空间大的想法来长沙工作,在这类购房人群中,通常学历相对较高,收入偏于中上,购房用于自住;二、来长沙务工多年,考虑子女上学购房;此类购房者购买住房前期多数用于出租;三、子女在长沙上学,提前购房。其中,多数是父母作为投资者,并且拥有一定的资金实力,往往拥有第二套住房者较多。“下一个项目,我们或许也会考虑走进市州做推广。”