

新春探市

郑州楼市人勤春早

本报记者 龙雨晴

谋势开局 稳中求进

今年春节，楼市“不打烊”成了热议话题，多家楼盘活动热闹红火，节后人气余温犹在。而在各楼盘不遗余力的营销策略下，整体市场却趋于理性，销售业绩平淡。在业内人士看来，刚刚晋升为“特大城市”、常住人口破千万的郑州，置业者数量依然庞大，楼市活力可期。

全国市场不温不火

一年之计在于春。为了在开年之际打好业绩基础，今年全国各地不少房企都打出了“春节不打烊”的旗号。从大年三十到正月十五，购房促销活动不断，希望在这个家人团聚的日子获得更多的客户。中原地产首席分析师张大伟表示，平时一家人相聚时间较少，看房是中国人过新年的重要活动。

然而，尽管房企营销加班加点，全国房地产市场销售情况却并不火热。从春节前一周开始，多地推盘节奏放缓，楼市整体成交量正常回落。其中，返乡置业明显降温，购房者愈加理性。据克而瑞数据显示，2019年春节房地产市场持续转冷，百城新开盘项目去化率持续走低，1月28日至2月10日新开盘项目平均去化率低至17.1%，44个重点监测城市新增供应量明显回落，同比下降29%，商品房成交量同比下降14%，市场热度不及去年同期。分析人士称，这主要是受到前期新开盘项目表现不佳影响，多数项目推售时间节点被迫向后延期。其中，二线城市供应量显著回落，同比跌幅高达42%。春节假期结束后，市场情况也不容乐观。中国指数研究院也有数据显示：今年以来，多个重点城市房地产成交面积同比有所下滑，其中，重庆降幅近六成，杭州、南京、武汉降幅均过半，仅上海降幅在17%以内。而上周各线城市成交量较节前一周均有下降。

事实上，每年前两个月为楼市传统淡季，市场销售情况大多不太乐观。在某房地产分析师看来，目

前，市场观望情绪浓厚，市场成交量减少。“不少一二线城市经历了限价限购后，市场泡沫逐渐消除，短期政策变动可能性也较小，购房者形成了稳定预期，出手更加谨慎，市场也逐渐回归理性。”

在张大伟看来，房价平稳有利于长效机制的建立，进而弱化房地产业的投资属性。

郑州营销热度不减

在全国市场表现平淡的大环境下，郑州楼市情况又如何呢？

据克而瑞统计数据显示，今年1月，郑州主城区普通住宅供应面积27.14万平方米，环比下降85%，同比下降65%，成交104.21万平方米，环比下降27%。从开盘情况来看，1月开盘8次，其中有两个纯新盘入市。开盘销售情况呈现两极分化，一些项目因蓄客转化率高、性价比高等优势，保有90%以上的去化率，而其他楼盘去化表现略显乏力。而截至2月15日，郑州今年新开盘项目仍为8个，开盘房源1646套，成交1139套。也就是说，春节期间，郑州新房市场开盘热情不高，多以消化余房为主。

在业绩平淡的压力下，郑州春节期间“不打烊”的楼盘屡见不鲜，为人们的假期生活提供了好去处。其中，锦艺金水湾推出“金猪贺岁喜游记——2019新春不打烊”游戏乐园体验活动，从1月28日一直持续到2月19日，而2月15日~2月19日，该项目的民俗游戏体验活动也别具特色。融创瀚海大河宸院项目则在2月14日~2月19日举办元宵民俗活动，剪纸、金猪糖画、猜灯谜、投壶等活动让

人眼花缭乱。恒大金碧天下半城湖也推出了“新春喜乐汇，欢乐不打烊”活动，从2月7日到2月10日，财神送金、巧手抓娃、趣味投篮等活动引人入胜。此外，永威·逸阳溪畔、荣盛祝福花语水岸、碧桂园龙城天悦、绿都澜湾春节活动也都丰富多彩，郑州万科六大社区、建业·比华利庄园、永威·南樾、融创城开中原宸院、郑州碧桂园等项目的元宵节活动也颇受欢迎。

与此同时，在大的市场环境下，尽管近期郑州楼市整体成交量较为平淡，一些亮眼的楼盘却仍有不俗表现。记者走访了部分2018年销售排名靠前的楼盘，虽然天气寒冷，市场平静，这些楼盘仍不乏置业者的身影。鑫苑国际新城的置业顾问表示，项目销量一直不错，春节期间，针对返乡置业群体推出了特价房活动，每天能成交1~2套。绿都澜湾置业顾问说：“春节期间，每天看房客户有十几组。由于项目住宅仅剩大户型，所以购房者以本土客户居多。”据永威城的置业顾问介绍，春节期间该项目每天到访客户约10组，返乡置业的客户比较多，大部分是刚需群体。

综合看来，在目前楼市政策持续发酵的环境下，房企和购房者对市场的预期都在调整，项目开盘多为试探性的“少量多次”，购房者趋于理性，市场竞争加剧。而近几年，郑州从国家中心城市到中原城市群核心地位，再到GDP跻身“万亿俱乐部”、常住人口破千万、定位为“特大城市”，郑州发展突飞猛进，也吸引了较为庞大的返乡置业群体。因此，春节期间优秀的楼盘也并不缺乏置业者。

大势前瞻

政策信号强 市场趋理性

春节已过，在热闹红火的喜庆氛围中，楼市成交量的平淡已成定局。那么，今年楼市将走向何方？这是近期开发商和置业者都比较关心的问题。

日前，我省提出：2019年将继续落实房地产市场调控城市主体责任，坚持因地制宜、综合施策，实行“一城一策”。加强市场供需双向调节，坚决遏制投机炒房，加强城市之间政策联动和统筹协调，落实稳地价、稳房价、稳预期责任。

郑州市房管局近日发布《房地产消费警示》，再次重申房地产市场调控坚决不放松。房管局特别提到了要规避“首付分期”，开发商收取“中介费”“会员费”“信息咨询费”等违法违规行为，郑重提醒消费者购房要增强维权意识，警惕五大方面风险。

“从政策内容看，2019年房地产调控政策取向依然以从紧为主。”中原地产首席分析师张大伟说，“房住不炒”的基本原则不会改变，中央遏制房价上涨的决心不会发生改变。因此，2019年楼市政策将依然打击投机，保护真实居住需求。“一城一策”是2019年各地房地产调控的一大关键词。

河南财经政法大学副教授秦秀红认为，2019年在内外环境因素影响下，积极的财政政策和适度宽松的货币政策将持续，楼市工作的重心是稳地价、稳房价和稳预期，“房住不炒”的基调不会改变，因城施策、分类指导，调控政策将更加精细化。

从政策端来看，目前政策信号明确，调控的总基调未变。因此，在业内人士看来，春节期间楼市平淡或将成为房地产市场全年

的一个缩影。随着调控的深入，房地产市场也愈发理性，2019年稳定将是房地产市场主基调。在这样的主基调下，我市不少房地产开发企业对今年房地产市场的整体走势预计也比较一致，普遍认为2019年郑州楼市大方向没有改变，“稳中有进”是趋势。一些表现较好的项目相关负责人对今年楼市持乐观态度。“预计5~6月份会有项目大面积开盘的情况，今年上半年市场或将相对较冷，随着市场竞争的加剧，产品力的作用将凸显，下半年楼市活力可期。”永威城置业顾问告诉记者。

“虽然整体去化率低，但部分好项目仍然一房难求。”分析人士认为，作为房企，需结合购房者需求及政策改善产品设计，把握好企业发展节奏及拿地节奏，同时注意提高差异化竞争优势。

房企声音

百舸争流 奋楫者先

近年来，郑州迎来了新的发展机遇，本土房企铆足干劲持续深耕，外来房企也不吝于此挥毫泼墨。新春时节，多家企业鼓起风帆，奋勇争先，以崭新的面貌和姿态开启新的征程。

河南亚星置业集团有限公司副总裁 段绍利

八盘联动启新篇

不论是回首过往，还是展望未来，时代的领跑者都是实干家。在2019年，亚星集团将继续借“大运河”这一天然优势，将企业发展与新时代的城市发展有机融合，以促进城市发展、提高片区价值、革新生活方式、带动商业繁荣四大纬度，匠心打造“大运河都市区”。此外，亚星集团将进一步升级服务，坚持“一老一小”发展战略，使业主在亚星这个大家庭中，“老有所养，老有所医，小有所教”。

2019年，亚星淘气堡新天地二期即将入市，亚星集团将以综合生活服务商全新姿态，以“家”为服务基点，打造“地产+商业+学校+医养”新运营模式。目前，亚星集团正沿着二七运河岸，全力匠造锦绣繁华城，助力中原人民的品质都市生活建设。2019年，亚星江南小镇、亚星福邸、亚星金运外滩、亚星锦绣山河、亚星云水居、亚星环翠居、亚星观邸、亚星牛顿公馆，将8盘联动致敬中原。

河南正弘置业有限公司总裁助理 段跃东

产品为王 打造智慧住宅

正弘置业起家于中原，以郑州为中心。今年，基于对产品的负责及对本土市场的认知，正弘将继续以河南为发展重心，开拓深圳大湾区，为消费者带来更多品质佳作。

战略决定未来，未来，正弘置业与正弘商业将进行有效的价值整合，在住宅领域引入更多科技智慧，打造时代之下的科技智慧住宅。同时，正弘亦会朝着科技住宅的方向不断发展，将产品精细化理念进行到底，为更多客户打造“定制”的人性化住宅。

阳光、简单、务实，是正弘企业文化的内核，也是一种经久不衰的自我鞭策。正弘作为河南的本土企业，对于产品与品牌有着自己的定位与思考。正弘坚持用产品塑造品牌，让好的产品为品牌代言发声。2019年，在郑州、开封、新乡、濮阳、商丘以及深圳12盘同期启动。

碧桂园集团河南区域品牌管理部负责人 宁莉

深耕中原 与郑州共成长

作为新型城镇化的身体力行者，2019年，碧桂园河南区域将继续秉承“对人好，对社会好”的企业精神，践行“希望社会因我们的存在而变得更加美好”的企业使命，落实集团“我们是为全世界创造美好生活产品的高科技综合性企业”的管理要求，继续深耕中原，与郑州共成长。

碧桂园在坚持加快地产主业发展的同时，阔步开启多元化转型之路，紧跟时代发展潮流，走向高科技发展之路。通过地产、农业、机器人三大业务之间的协调发展，全面提升集团全周期的竞争力。持续提升建筑质量，继续推广SSGF高质量建造体系，探索建筑行业生产方式的系统性变革，逐步形成自主创新、独具特色、引领行业的高质量建造体系。同时，为了SSGF技术的推广应用，碧桂园正在搭建新型建筑行业集成平台，共同营造开放、共享、共赢的建筑产业链创新生态圈。2019年，碧桂园国际府、碧桂园中央公园、碧桂园天麓等新项目将亮相中原。

鑫苑集团河南公司营销总经理 郭帆

大力推动科技地产融合

2019年，鑫苑集团将坚定不移地跟随郑州建设国家中心城市的战略路径，以郑州各区域发展特点及未来城市规划为基本导向，结合鑫苑集团自身产业优势及品牌特色，围绕大郑州为深耕核心重点突破，同时加大对河南省内各重点城市的资源整合，积极参与城市经济建设。

同时，鑫苑将秉承着“品质地产”和“智慧地产”的开发建设理念，未来大力推动科技与地产的融合，以科技赋能地产为切入点，为推动中国地产行业的科技化转型贡献力量，向社会提供更加优质的产品和服务。2019年，鑫苑国际新城、鑫苑·金水观城、鑫苑名城、荣阳鑫苑名家4个在售项目将持续加推各类新品。

中海地产郑州公司

给郑州人民带来更好的人居体验

2019年，是中海地产郑州公司成立五周年，也是跨越式发展的一年。除已交付的中海锦苑、已售罄的中海锦城和在售的中海万锦公馆、盛唐坊、万锦熙岸，2019年中海将有多个新项目入市，诸如北龙湖片区的中海九号公馆、惠济区的中海湖滨世家以及滨河国际新城的中海天悦府项目，今年的郑州中海将努力达到百亿规模，并呈现多点开花的局面，给郑州人民带来更多的好项目、更好的人居体验。

2019年，郑州中海将继续在河南扩大投资，继续深耕中原，为中原人民造更多的好房子，提供更好的人居服务，打造能让中原人居住一辈子的高品质社区。