

首批房源热销全城,开盘即售罄;二批房源开盘两日销售近千套,再创郑州楼市热销奇迹;三批房源刚一入市即大受追捧,再次火爆金秋。这就是鑫苑·国际城市花园,一个引领鑫苑品牌倾情绽放中心城区的 40 万平方米国际品质生活城。

10月21日,位于金水路与棉纺东路的鑫苑·国际城市花园 2 期 38 号楼隆重开盘。此次推出的 38 号楼位于社区南

侧,是鑫苑国际城市花园社区位置和景观都较好的一栋楼;与社区内 300 米浓荫大道隔楼相望;会所、幼儿园近在咫尺,社区商业一步之遥。38 号楼共有房源 216 套,户型主要有 32 平方米的公寓、75 平方米左右的紧凑两房和 114 平方米左右的精致三房。由于户型均好、位置优越,因此吸引了大批购房者前来选房。

上午 9 点,选房活动正式开始,客户按照 VIP 卡号顺序,十人一组,依次进入

售楼部进行选房,整个选房流程紧张有序。到中午 12 点,房源下定已经超过 70%。下午还有部分客户现场办理 VIP 卡并进行选房,开盘当天下定近 75%,创造了国际城市花园又一个好成绩。

据悉,鑫苑·国际城市花园 2 期共有 17 栋高层建筑,目前还有 4 栋普通住宅和 3 栋临街精钻公寓即将陆续推出,客户关注度持续升高,鑫苑产品已经得到消费者的广泛认可。 刘文旭

2007 郑州地产品牌企业 20 强 全国报展活动盛装演进

本报讯(记者 刘文旭 尹占清)由郑州市建设委员会、郑州市房地产管理局、郑州市城市规划局、郑州日报共同举办的 2007 郑州地产品牌企业 20 强全国报展活动于 2007 年 10 月 8 日启动以来,品牌企业报名火热,参与踊跃。

本活动旨在为集中展现郑州地产品牌企业风采,为郑州地产行业发展提供全国报展平台,为郑州地产企业形象宣传和品牌推广提供品牌展示机遇,并树立郑州地产品牌 20 强企业在全国地产行业的整体形象。

2007 郑州地产品牌企业 20 强全国报展

活动是由政府主管部门、党报媒体联合主办的。活动中主办方将切实为参展企业提供强势版面、优势活动、态势分析等高端品牌推介活动机会。本活动将立足郑州,辐射中原,面向全国,积极推介郑州地产品牌企业 20 强,进行一次针对地产品牌企业形象整合宣传、产品主题营销推广的综合报展活动。

本次活动将充分依托《郑州日报》党报媒体优势,以版面宣传、企业报道、人物专访、行业论坛、全国招展等多种形式,对郑州地产品牌企业开展针对性、行业性、目标性、全国性的报展综合评选活动。

目前郑州房地产市场的发展态势得到了社会各界的广泛关注,郑州在向国际化大都市的迈进,房地产企业中起到了园丁的作用。城市在发展,行业在前行,企业在成长,让我们共同关注城市建设者的足迹。

截至目前,本活动已得到了顺驰、中凯、伟业、长城、正商、思达、城开等知名地产品牌企业的大力支持。

2007 郑州地产品牌企业 20 强全国报展活动报名仍在火热进行中,具体报名事宜可与郑州日报地产事业部联系(0371-67655260)。

楼市播报

四季度:省市国土部门

将向市场投放 40 余块土地

本报讯(记者 曹克)“省市国土部门在四季度将向市场投放 40 余块土地,以供市场选择。”此消息是 19 日记者在“国土部门与开发商面对面”活动中获悉的。

“国土部门与开发商面对面”活动是由河南省住宅产业商会和河南省土地学会共同主办,郑州、开封等地的国土部门的相关负责人与河南建业、金成、开祥、亚星、泰宏等省内外知名房地产企业的董事长参加了这一活动。会上,省市国土资源的负责人以及开封、许昌、新乡等国土资源部门的负责人与胡葆森、祁军等商会副会长,就“土地新政”、“土地供需失衡和信息不对称”、“如何促进城市土地管理以及房地产开发持续健康稳定发展”、“高房价”等重点问题展开了讨论。同时,为了抑制房价攀升,省市国土部门在四季度将向市场投放 40 余块土地,以供市场选择。

据河南省住宅产业商会秘书长赵进京介绍,商会今后将不定期和房管、规划、土地等部门建立联系,搭建信息沟通平台,促进全省房地产业的健康发展。

千万元以上房地产开发项目 须提供担保

近日,我市推出房地产开发项目管理新举措,自 11 月 1 日起,千万元以上项目须提供工程建设合同担保。

据了解,为规范建筑市场主体行为,降低工程风险,保障从事建设工程活动各方的合法权益,郑州市建委、郑州市财政局等部门日前联合出台了《郑州市在房地产开发项目中推行工程建设合同担保的意见》,对全市房地产开发项目工程建设合同担保进行了明确规定。自 11 月 1 日起,郑州市行政区域内工程建设合同造价在 1000 万元以上的房地产开发项目(包括新建、改建、扩建的项目),未提供履约担保和支付担保的,建设行政主管部门应当责令其改正;自 2008 年 1 月 1 日起,工程建设合同造价在 1000 万元以上的房地产开发项目未提供履约担保和支付担保的,视为建设资金未落实,建设行政主管部门不予办理工程承包合同备案和施工许可。

《意见》还规定,工程建设合同担保分为投标保证金、承包商履约担保、业主工程款支付担保。投标保证金可采用银行保函、专业担保公司的保证或保证金担保方式,具体方式由招标人在招标文件中规定。投标保证金一般不超过投标总价的 2%,最高不得超过 80 万元人民币。

承包商履约担保是指由承包商向业主提供的保证承包商履行工程建设合同约定义务的担保。履约担保的方式采用银行保函、专业担保公司的保证。保函担保金额一般不低于合同价款的 10%,采用经评审最低投标价中标的招标项目,保函的担保金额应不低于合同价款的 15%。对于工程建设合同额超过 5000 万元人民币的工程,保函担保金额可适当降低。

业主在签订工程建设合同的同时,还应当

向承包商提交业主工程款支付担保。业主工程款支付担保可以采用银行保函、专业担保公司的保证。业主工程款支付担保的担保金额应当与承包商履约担保的担保金额相等。 黄晓娟

楼市快评

“住有所居”,大庇寒士俱欢颜

在十七大报告中,针对老百姓极为关注的民生问题,提出了五大目标,最引人瞩目的便是“住有所居”。今后,解决低收入人群的住房问题,维护保持一个公平的住房外部环境,推进住房保障制度改革,调整住宅结构,增加住房供应,满足各种人群的多层次住房需求,加大对闲置土地的清理和处置,加强价格监管抑制房价过快上涨等问题,将可能有一个切实的解决途径。

回顾这些年房地产市场的发展,国家一直运用宏观经济调控政策和措施,指导房地产业的运行体制发展和产业政策取向。

我国房地产市场的发展很长的一段时间内基本处于自主调节发展阶段。但 2002 年之后,房价开始呈现上涨趋势,尤其到了 2005 年,平抑房价成为举国上下关注议论的焦点。2003 年 6 月 5 日,中国人民银行颁布《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》,自此,中央政府从未改变对房地产业宏观调控的决心和步伐。之后,税费、信贷和土地等各个方面举措不断,力图打击投资、平抑房价。

对于中低收入人群,通过建设经济适用房和发展廉租房,解决低收入人群的住房困难,尤其是今年以来,住房保障逐渐成为政策核心。而限价房的出现,使那些既不在保障体系,又难以购买商品房的中等收入人群也能住有所居。这有望帮助解决了中等收入人群的住房问题。

“住有所居”的提出,揭示了未来房地产市场发展的新目标。从民生角度理解,住有所居指的是老百姓都能住得上房。具体包含了两层意思,即有购房能力的居民可以根据需求买得起房,无购房能力的居民可以通过保障体系租得上房、住得上房。这样就兼具了住房保障和平抑房价两方面的需求。

“安居乐业”,也就是说只有安居了才能乐业。居住的问题只有解决好了,乐业才有实现的现实基础。 武淑贤

中原楼市特别关注

关心老龄社会

关注老年地产

本报记者 刘文旭 武淑贤

一年一度的重阳节刚刚过去,社会目光再度聚焦到老人身上。关心老人的话题被再次提及。老人的衣食住行是其生活的重要组成部分,而其中的大头——住,已不仅仅是年轻人的问题,更成为老人安享晚年不可或缺的重要一环。

目前,房地产市场呈现出异常火爆的态势,而房价也是一路飙升,但稍微有点经济能力的人还是会去置办房产。在这样一群购房者里,不乏子女为父母买房和老人为自己买房的。然而,郑州目前房地产市场里单一为老年人做的楼盘却寥若晨星,真正适合老年人居住的楼盘更是屈指可数。

老年住宅市场有潜力

来自郑州市统计局的调查表明,截止到去年,我市常住人口为 724.28 万人,其中 65 岁及以上的人口为 62.5 万人,占 8.32%,也就是说每 11 个郑州人中就有一名老年人。俗话说“家有一老,如有一宝”,作为家里的宝,无论是子女的关爱还是自身的需求,已使他们成为当前社会一个巨大的潜在消费群体。

就全国范围来说,目前我国 60 岁以上老年人口已达 1.3 亿,且以每年 3.2% 的速度递增,这表明我国已经步入老龄化社会。人口老龄化已成为一大社会问题早被有关部门提出来了。但面对这一现状,从老人居住的视角或从老人居住市场化视角提出解决问题的看法却寥寥无几。

随着住房条件的改善及社会伦理观念的不断更新,成年子女与父母分居居住已相当普遍。这一方面是因为越来越多的家政服务公司介入居民的日常生活,许多老年人已经从“家庭保姆”的身份中解放出来;另一方面,社会的发展使老年人与其子女的世界观、价值观和人生观产生了分歧,他们需要保持一定的距离以缓解两代人之间的矛盾。此外,老人也需要有自己的秘密及隐私等。因此,他们中许多人有自己独住或与同龄老人相处的愿望,对于那种完全的老年公寓的需求也日益增加。据北京市去年的一次调查表明:有近 14% 的老年人准备将来住进老年公寓。随着社会的发展,持这种想法的老人将越来越多,由此可见开发老年公寓的巨大潜力。

老年公寓该是啥样的

目前,郑州虽有一定数量的老年公寓,但几乎都属于社会福利性质。那么,商业性的老年公寓应在市场如何定位呢?

首先价格要适当。价格太高,潜在需求很难转化为现实要求;价格太低,开发商无利润可赚。其次,老年人住房有其特殊要求,一般应突出环境清静,采光好,进出方便。老年人行动举止逐渐缓慢,反应迟缓,因此,特别要坚持无障碍原则。公寓楼内还应有各种生活服务、娱乐、医疗保健设施等,有专门的服务和医务人员。满足以上特殊要求,就能够基本达到市场定位的标准,既能

能将其与其他住宅市场区分开来,又能与开发同类市场的开发商区分开来,取得竞争优势。

随着住房制度改革的不深入,许多老年人已经取得了其现有住宅的部分产权,住房二级市场的启动,已使得这部分住宅可以上市交易,从而使老年人可以利用这部分变现的资金,购置或租用适合自己的老年公寓住房。老年人子女大多处于壮年,他们中也有许多人有能力为父母购买或租用价格适当的老年公寓。

就全国而言,上海、北京、天津、广州等一些发达城市老年公寓开发较早,而很多城市尚处于启动阶段。在郑州,商业性的老年公寓开发目前也是少之又少。不少有识之士认为,若政府出台一些相应的优惠政策,鼓励老年住宅市场的开发,一定会吸引许多房地产开发商来投资。

以房养老将是一种新形式

据报道,已有国内保险公司计划推出“以房养老”业务。“以房养老”是指老人将房屋产权抵押给保险公司,然后按月从保险公司领取现金直到身故,过世后房子由保险公司接收。也被称作“反向住房抵押贷款”或“倒按揭”。这在国外已是非常的流行,在国内的可行性也是非常大的。

80 后是我国第一代独生子女群体,现在已经到了婚嫁阶段,他们结婚后将要面对的是典型“四二一”家庭结构,四位已经退休的老人,两个独生子女夫妇,一个已出生或将出生的小孩。

独生子女夫妇上有四老,下有一小,中间还要养房养老,其压力可谓“空前”。这种情况下推出“以房养老”,通过两套房产的逐渐变现,解决赡养 4 位老人的经济压力成为可能。而在独生子女政策的影响下,90 后、新世纪出生的小孩到成立家庭的时候也都会面临“四二一”的家庭结构,这一家庭结构从根本上决定了“以房养老”在中国实施的可能性。

也许有人会说如果“以房养老”最后房子没有了,抵押的钱没有最后一次性售出获得的多,划不来。

当然,如果整个家庭资金宽裕当然可以把房子留到以后再卖。但是对于绝大多数 80 后夫妇来说,婚后的二十年里是最需要用钱的时候,这期间变现房产将使钱的效用得到最大化。而如果等到父母过世以后再一次性接收大笔财产,对于正值壮年事业有成的 80

后夫妇而言,这笔钱的效用就不大了。

此外,随着我国劳动人口流动性的增大,许多年轻人不再与父母生活在同一个城市,他们还存在着在新城市购买住宅的压力;即使在同一城市,年轻人也大多不愿意以后住父母的老房子,存在将房屋升级换代的冲动。对于这些新购房群体,“以房养老”也是一个在不影响父母居住前提下将房屋资产提前变现的极佳途径。

在严峻的生活压力面前,传统观念很难发挥作用,不但“以房养老”势在必行,面对高额房价,记者认为甚至有可能出现“倒按揭”与“购房按揭”挂钩的情况——父母通过“倒按揭”帮助子女归还住房按揭贷款,从而提前将有房产阶段赠与子女。

开发老年公寓前景广阔

自 9 月份以来,郑州已举办了数次房展会,在房展会上,记者注意到,来看房的不仅仅都是年轻人,在一些经济型楼盘附近,也有一些“银发一族”在认真对比楼盘。他们告诉记者,自己辛苦了一辈子,也攒了些钱,炒股觉得风险太大,储蓄又利息太低,想来想去,还是买个房子好,既可以在更舒适的环境里安度晚年,将来又可给孩子们留个固定资产。据了解,在郑州,有这种想法的老人也不在少数。

同时,也有部分开发商认为,随着老年人占人口比重越来越大,确实需要房产开发商关注这片市场,但目前我市专门针对老年人开放的楼盘还不太多,下一步需要重新定位,重点照顾老年消费阶层。

所谓老年公寓,就是由社会力量或个人按照市场原则创建和管理,是既能体现老人居家养老特点又能全方位受到社会化服务的新型住宅。这种住宅一切从老人居住生活行为出发,是充分考虑老年人生理结构变化而设计的,所有空间为无障碍居室。专家预测,伴随我国“银发浪潮”的滚滚而来,老年公寓的发展前景将日趋看好,发展空间越来越大。

老年公寓商机无限,不过有关专家提醒房地产开发商,老年公寓的开发建设必须一切从方便老人居住的目的出发,做到经济、适用、方便、实惠,同时要辅之以有益于老人活动的配套场所,配备精通老年医学、心理学等专家人员,否则很难吸引心理异常成熟的老年人的喜爱,套牢积压是情理之中的事。

相关链接

当前无论是环境还是时机,都在催生着老年住宅产业的产生和发展,但对于起步阶段的老年住宅开发除了需要注意内部环境构造外,还需要注意的一点,就是选址。对于这一点,有业内人士分析认为,郊区不宜开发老年公寓。

中国目前的老年人与国外的老年人有着截然不同的消费现状。一个群体没有消费能力,一个群体却有非常大的消费能力。所以,中国是养老院,而国外是银发中心。目前中国社会的老年人多是将自己全部贡献给自己的子女或者是国家,自己没有多少储蓄与财产。而国外的老年人则是一个强大的消费群体,他们是属于社会比较富裕的人群。这说明,老年公寓的开发不要太过远离子女视线。

郊区不宜开发老年公寓

公共配套设施和社会生活习惯与郊区不对接。目前我们国家还没有完全进入老龄化社会,老年人还不是社会主流消费群。所以老年人的社会服务配套还是要依赖城市的大众公共配套,而社会的大众公共配套主要分布在城市中心区,如果把老年公寓建在郊区的话,就等于硬性剥夺了他们与朋友聊天和已经习惯的、最简单的日常的“城市消费”,实际上就等于被关了“禁闭”。从这点上说,就是具有较强消费能力和行动自理能力的老年人不愿意离开“城市的氛围”。

另外,即使老年人到了生活不能自理的时候也不愿意离开“城市氛围”。例如香港的老人院就说明了这样的问题。香港城市中心区的老人院的设施配

套比郊区的老人院的设施配套要差的多,价格也比较贵。按道理来说,老人们应该喜欢住在郊区老人院生活,但事实上不是这样的。老人却喜欢住在城市中心区的老人院。主要是因为住在城市中心区的话,子女探望老人就没有了路途不便探望的“借口”,老年人可以得到子女多一点的关怀与安慰。

总之,中国的老年公寓与老人院之间是有本质的区别。因为国外的老年公寓的使用者是具有较强的消费能力的“黄金”消费群体,而目前中国的老年人的消费属于社会的中低消费(高消费群是小孩子)或者叫做子女的责任消费。所以开发商在开发老年公寓之前,应该深入研究,慎重选址。