

近日,记者从郑州市房管局获悉,3月,住宅二手房均价为2630元/平方米,较2月下降了5.9%。

无论是商品房还是二手房,都让郑州市民感到了“肃杀”之感。郑州市商品住宅连续三个月持续下跌的同时,二手住宅的成交量同样也在暴跌。从数据分析,2008年1月,二手住宅成交量环比下跌22.22%、同比下跌39.12%;2月,二手住宅成交量为496套,成交面积只有4.36万平方米,环比暴跌55.36%、同比暴跌46.52%,可以说大幅度“跳水”行情到来。

而去年8月,郑州市一个月卖出的商品住宅

就达到了9299套,是今年2月销售量的5倍。

21世纪不动产郑州区域部分分散在郑州市各区的14个门店进行了抽样调查,今年1月份,14家门店带客户看房739人次,成交88单,看房与成交比是8.4:1;2月份带客户看房603人次,成交35单,看房与成交比是17.2:1。从上面这组数据中可以看出,买房的人越来越能沉得住气挑房了。现在,多家二手房中介公司依然是人气不旺。“在往年进入4月份肯定是进入旺季了,但不来的人多,成交的概率也比较大,但今年这样的现象还没有出现。”某负责人坦言。 黄晓娟 文 李利强 图



利益相关群体都需要“平衡”:既要让政府满意,也要让村民满意,还要让开发商有利可图,此外,还要考虑妥善安置在城中村中租住的流动人口。
2008年郑州城中村在政府的力推中急行上路。
放弃还是进入? 历史关头,开发商请勿左右顾盼。

急行博弈中

本报记者 马晓鹏 文 李利强 图

紧张等待

村民表情:时刻准备着

4月8日,郑州金水区夏庄。楼道干净整洁,张文贵的老伴经常打扫楼道,不过楼顶天台的天棚前几天让风给掀掉了,一直没有修理,“反正是要拆掉了的……”只是看到天台上枝繁叶茂的凉棚,张文贵有些不舍:我本来要在这里安置一张大理石桌的,清明的时候可以在这里祭拜……

一直以来,张文贵一家有一栋自建楼出租,每月租金收入颇为丰厚,过着这个城市里让大多数人羡慕的收租族生活,基本没有生存压力,一栋他十年前“种下”的楼,现在结出的丰硕果实,足以让他的两个子女不用上班工作也能保持极为优越的生活水准。

近一年来,张文贵阅读学习了大量土地征用法律和司法解释,包括刚刚生效的物权法,用他的话说,在土地法这块,他们比很多律师都要懂。“不怕拆迁,赔偿的面积和费用我估算的不会差一毛钱”。

但紧张的情绪依然弥漫在他和周边的村民中,“毕竟这是一辈子的大事儿”。村落中的大部分住宅,白天房间内要靠电灯照明,村里的街道也形同“地道”。但就是在这样的环境中,村里的人气和商业气氛却很旺,狭窄幽暗的街道两旁,排满各种商店、杂货店和服务网点,在村里居住的人除了村民之外,还有几间租房而居的外来打工者。

紧张等待

就在繁华的市中心区域,就在鳞次栉比的高楼大厦之中,每个“城中村”就像在方圆几公里人为制造的一个整体的高达20多米的“水泥巨物”。其基本的住宅楼是一家一户的个体盖起来的,但在土地和房租收益的刺激下,建筑已完全失去个体差异的美学意义,经济的铁律也碾碎了郑州传统村落和和谐人居空间的“文化意义”。

取舍进退

开发商算账:有利可图 空间有限

在“进村”的过程中,开发商到底能不能挣钱,能挣多少钱?

郑州市长城房屋开发集团有限公司接了7个城中村改造的项目,董事长申仕禄告诉记者:“至于说能挣多少钱,我没有底气,因为不参与城中村改造,不知道其中的酸甜苦辣。”他不认为城中村是城市的最后一块蛋糕:“那就是食之无味,弃之可惜的‘鸡肋’。”

河南农业大学经济学博士邓俊峰给记者算了笔账:拿某城中村项目来说,总开发面积100多万平方米,按100万计算,5%建廉租房就是5万平方米,一平方米的土地成本是1700元,加上2000元的设计、建筑、道路等建设成本是3700元,再加上房地产公司的财务成本,一平方米约4000元。建5万平方米的廉租房,开发商要投入2个亿,开发商能收回多少呢?一平方米一月租金5元,一年60元,要交给当地政府租5年,租金能收300元,5万

平方米5年的租金是1500万元。“2个亿的投入,1500万元的产出,交银行利息都不够。”邓俊峰说。

盈利是开发商的本能,开发商不愿意赔钱的话,该负责人说,一是提高房价,按照4000元的成本,至少要卖到6000元才有钱赚,二是把容积率提高到7%,这样可以降低土地成本。

但是,目前政府的103号文规定,三环以内的房地产项目容积率不能超过5%。那就只有抬高房价了,谁来为高房价买单呢?

邓俊峰认为“只能是市场,接最后一棒的人没有选择”。

但是,郑州市需要改造的城中村有近100多个,大部分开发商还处于观望状态。既然商机如此巨大,为何地产商们难以大量进入呢?在记者的采访过程中了解到,一些房地产公司之所以望而却步,就在于拆迁中出现的种种问题,将极大考验开发商的资金实力、法律操作水平、协调关系能力以及应对突发事件的能力。有的项目不要说拆不动,就是拖上半年载也可能把开发商拖倒。

急行上路

政府:背负民生烙印发力疾步

郑州市城区经济占GDP的比重为44.6%,在中部六省省会城市中位列倒数第一。

郑州市的城区经济今后如何发展?市领导李柳身说,郑州市区腾出来的土地不

能单纯地进行商品住宅建设,要拿出30%~40%的土地搞商业,发展总部经济、楼宇经济。只有这样才能让郑州市的区域经济得到发展,并防止郑州市出现“产业空心化”。

2008年年底之前,郑州市已经审批的62个城中村要全部完成土地的“招拍挂”。同时,郑州还要着力推进重点区域60个城中村的改造。其中的5个重点区域,有33个城中村都是下一步改造重点。这些城中村改造的“招拍挂”程序中,都已经充分考虑到居民区所建学校等公用设施的建设用地。

郑州市市长赵建才介绍,城中村改造将优先保障中小学、幼儿园、医院、游园绿地、社会停车场、垃圾中转站、消防站等公共设施用地。副市长穆为民也称,城中村遍布郑州市各个方位,非常适合开发学校、医院、停车场等和市民生活关系密切的基础设施。

“他们不用劳作,有村社的分红和出租屋的租金,足可以高枕无忧……他们成为居住在城市里的特殊群体——出入城市公共场合,却没有得体的打扮和相应的气质,对宗教观念、对崇拜的尊崇弥漫了整个村落。城市在进化,村庄在消失,‘村’民在夹缝中裂变。老人在麻雀桌上消磨着他们的最后岁月,老年人在文化水平低下、被社会的先进产业淘汰的情况下,固守现状,任何一项有关‘城中村’新政策的出台,都会令其对自己的生存状况担忧。”河南农业大学经济学邓俊峰博士对郑州城中村现状如是描述。



嘈杂的城中村

楼市漫谈

告别野蛮生长 方能守正筑坚

本栏主笔 马晓鹏

冯仑,号称地产思想家,以前是中央党校“师爷”出身,曾经跟随南德车其中并做过其秘书,是海南地产狂潮的幸运儿,历经风雨,见多识广。

纵观他的新作《野蛮生长》,可以看做是其作为一个企业家,一个房地产企业家,对于自己这20年民营企业成长历程的一个总结和告别。在未来,他及其带领的万通无法再像野草一样“野蛮生长”了。冯仑需要与他的团队确定企业的核心能力、核心价值,订立企业的组织框架、管理模式,进行流程再造等等。

葛鲁夫在面临英特尔危急的时候曾问自己:如果是别人接替了我这个位置,他会如何决策?于是豁然开朗。

别陷入单向思维。

毛泽东到了延安之后,用了大量的时间掌握了一套新的方法论——辩证法。从中国古典哲学开始,到系统地接触了德国古典哲学之后,毛泽东思想的框架开始成熟起来。其实任何事物都是矛盾的,既有有利的一面,也有不利的一面。要充分认识到其同一性之中的斗争性,全面完整辩证地把握其特点为自己的社会实践来服务。

要问自己三个问题:一:你的目标到底是什么?二:你目前的处境是什么?三:你达到目的的手段是什么?

没有一个明确的方向,没有坐标的参照,没有长远的指导思想,你在任何地方都是身处困境;你的任何考虑都是患得患失;你的任何行为都是盲动;你的任何目标都是游移;你的任何条件都是匮乏,你的任何规划都是随波逐流。

一个正在筹备上市的老板白,他很痛苦,“上市的过程就像是剥光我的衣服,让我暴露在众目睽睽之下。”虽然这位老板牢骚满腹,但他深知,企业要想做大做强,通过上市来理清企业发展战略,强制性梳理管理流程是必须的。

这位老板的“痛并坚持着”是目前诸多房企在加强企业内部管理时的普遍心态。因为,如果说目前房企老板还只关心拿地,找钱这两件事,那么我们可以断定,这家企业不可能有持久的生命力。

今年以来的房地产市场不同往常的表现引发对楼市走向的争论,而在众多知名房地产上市公司最近发布的2007年年报中,决定在2008年念起“稳”字诀的不在少数,也显露出房地产行业内的“暗战”趋于升级之势。

“万科将2008年的主题词确定为‘虑远积厚,守正筑坚’。”在近几年的年报中,行业“领头羊”万科都会提出一个新年发展的主题词。与万科不谋而合的是,如招商地产此次的年报主题就是“精耕细作,稳步发展”。

王石最佩服的中国海外董事会也制定了“稳中求进,厚积薄发”的2008年工作基调。

正确的战略决定战术的成败,正如基辛格评价斯大林:坚定的共产主义信念使得他在处理具体问题上反倒有一种极大的弹性。



建设西路·西流湖畔·水岸生活圈

海森陈伍园景湾超高性价比

四年后坐地铁上下班

· 郑州地铁一号线2013年底通车,房屋升值潜力无限!

海森·陈伍园景湾 综合性价比 优胜全城 均价才 3千多...

西环内+低密度+地铁旁+纯多层+双气+双水景+幼儿园+健身广场=超值惊喜价

海森
陈伍·园景湾
西流湖畔
11万平米纯多层双气社区



公园生活新体验
品质生活
67512277 67650222

甜美两居 / 93平方米
舒阔三居 / 138平方米
多款户型满足您不同的居家需求

诚聘 物业经理 1名 售楼精英 10名
联系电话: 67512321

销售中心: 冉屯路秦岭路交叉口东20米路南

开发商: 河南省海森地产有限公司

建筑设计: 郑州建筑设计院

整合推广: 郑州四合同创

项目地址: 建设西路西环路交叉口北500米路东

海森地产多次获得建筑奖、最佳建筑奖、最佳品牌、对建筑品质高度重视、精益求精