

## 抢购热潮重现 是民生地产还是投资盛宴

——郑州首个价格论证会后，名门国际市场跟踪  
本报记者 马晓娟 姚远



于潘石屹而言，20天是“百日巨变论”的五分之一时限；于郑州地产而言，20天前的价格论证会彻底颠覆市场基调；于投资者而言，20天足够筹集资金，发动抢购；于众多急需置业郑州的年轻人而言，20天里，以4580元/平方米的价格入主名门国际的竞争者又多了一倍……随着时间的推移，名门国际的价格震荡并未减弱，反而影响力与日俱增。硬抗还是降价？投资还是自住？

### 价格震撼市场 自住成购买主力

2008年8月16日，论证会现场。当名门地产总经理孙中占宣布，名门国际入市均价为4580元/平方米时，全场顿时沸腾起来，不少人立即向会场外办理认筹手续的现场拥了过去。名门国际当日认筹超过200位。

首日认筹客户中，自住客户占到认筹客户的一半以上，意味着纯投资者占据的份额不会超过20%，以婚房和郑州定居刚需为主的购房者占据了绝对主力。

2008年8月30日，名门国际销售现场。时间已经过去了14天，面对挤满了大厅的客户，一些销售人员已经开始声音嘶哑，营销中心开放时间也因此延迟到晚上21:00，而这种状况自2008年开春以来，几乎在郑州地产市场上绝迹。

价格论证会后，名门国际的日认筹人数不断增加，在8月30日甚至达到了52人之多，完全打消了地产专家之前所谓“中国人只会买涨，名门这样是在赌博”的担忧。

随着消息的扩散，更多的中年投资群体加入了对名门国际的“围剿”当中。

### 消费大军持续增兵

2008年9月4日，名门国际销售现场。名门国际75%客户拥有大专以上学历水平，大学本科占据全部客源的40%，坚挺的客源素质意味着投资客具备相当的知识水准，对市场的判断也更加冷静有据。

至今，名门国际已经接待来访客户2000组以上。楼市如此疲软，仅仅价格因素并不足以带来如此成绩，郑州并不缺乏这个价位的房子，郑州缺的是如此性价比的房子，说白了，这个地段，这种产品，这个价格，太便宜！

在接待过的所有客户中，认筹的消费者达到了近1000人。2000组来访，1000组认筹，刨除同行派出的大量踩盘者，名门国际的客户诚意度将达到令人震惊的65%以上。

### 名门国际 性价比只是一小部分

2008年9月5日，农业路新岛咖啡。时间已经过去了20天，记者与几个在名门国际认筹的朋友小聚，话题围绕着名门国际展开。

**观点一：价格就是一切，4580元/平方米就是关键**  
同样在农业路上，花园路口和周边几个高级公寓都在每平方米7000元左右，将近2500每平米的差价下，谁能不动心？而且农业路是郑州写字楼圈，名门国际又可以当作写字楼出租，置办两三套打通出租，租金可以比平常高很多。

**观点二：性价比才是王道，地段很重要**  
每平方米4500元以下的房子郑州不是没有，不过位置基本上都在环外的环外，投资几十万进去，没有三五年根本别想见到动静。而名门国际则稳占农业路龙头位置，楼下公交线路、大超市、餐饮、银行扎堆聚团，而且是明厨明卫，双气设置，这一下性价比出来了，投资未来出来了，客户不叫才怪了。

**观点三：这是楼市的一个拐点，也是投资的重要节点**  
这种论调把2008年前开盘的看做第一拨，认为他们继承了2007年的价格后遗症，既不能涨价，也不敢降价，只有慢慢等，缓缓折，期待楼市复苏；2008年后到8月16日之间面世的是第二拨，生存状态虽然比第一拨好些，但是亦资金紧绷，销售不畅；第三拨是跟随名门国际价格导向面世的楼盘，他们将稳守名门国际奠定的价格线，以稍逊于名门的力度将地产带向民生时代。当第一拨和第二拨项目缓慢销售完毕后，名门国际无疑早已销售告罄，此时第三拨项目已经扎根根基，他们将迎来调控的减缓和楼市的真正稳定，这时，名门国际的投资者将安全地获得良好的投资收益——这，才是众多投资者热捧名门国际的深刻原因。

当货品的价格超过实际价值，就出现了所谓的泡沫；当货品的实际价值超过表面价格，就出现了所谓的低估，此时，投资者必将蜂拥而至——名门国际完美地诠释了这一规律。

# 谁为楼市点盏明灯

本报记者 刘文旭

8月份郑州市住房价格出现回升，全市商品住宅销售均价为每平方米4082元，较上月上涨了6.03%，全市商品住宅销售5282套，较上月下降了5.66%，较去年同期下降了43.2%。

有价无市，传统的“金九银十”在消费者的观望中，显得那么苍白无力。有业内人士说，“金九银十”市场不回暖，今年就算完了。如何破局，为楼市点盏明灯值得期待。

## 购房者：无止境的期待

郑州国际城均价每平方米3680元，前来看房的南先生并没有下定，“现在房地产市场这么不好，降价是早晚的事，等房价每平方米降到3500元以下再买。”

目前，北环以外的商品房均价每平方米都要高于4000元，像郑州国际城这样的特例极少存在，但南先生都没有为之动心，是因为他对房价的下降预期很高。在郑州，很多人都有类似的“心理底线”，而部分人过高估计了房间的下跌空间。

前两年，政府针对房地产市场的调控政策接二连三地出台，但越调越高，致使调控政策变成了“空调”。去年年底宏观调控威力初显，在面面对整个行业即将被重新洗牌的危机下，多数开发商仍用郑州的“刚性需求”安慰自己。郑州的“刚性需求”体现在哪几个方面？郑州华语堂总经理尚方从城市化进程、郑汴一体化加速融城、郑州的中原龙头城市群带动力等方面给记者做了详细介绍，当时我们对开发商的“刚性需求”深信不疑。

而今，在采访中，很多“刚性需求”购房者，“买房计划先暂缓，都已经租房住了这么多年再多租几年又何妨。”由于受沿海城市房价大幅度下跌和观望氛围的影响，中原地区现在的置业者对未来楼市的价格预期非常低，他们都认为，受沿海城市的影响，郑州房价将大幅度地下跌。以至于更多的人抱着继续观望的心态，房产交易量自然萎缩。

河南荣勋实业有限公司副总经理董根来说，期待房价一直往下跌，是不正常的，其实政府出台房地产调控政策，是为了让更多的人买得起房和促进房地产市场的健康发展，购房者应根据自己的经济状况安排置业计划。



响，郑州房价将大幅度地下跌。以至于更多的人抱着继续观望的心态，房产交易量自然萎缩。

河南荣勋实业有限公司副总经理董根来说，期待房价一直往下跌，是不正常的，其实政府出台房地产调控政策，是为了让更多的人买得起房和促进房地产市场的健康发展，购房者应根据自己的经济状况安排置业计划。

## 开发商：唯良策救市

在“冬季”里听说金水路民航路上的荣勋·赢座挺火，于是记者带着疑问走进了这个造型别致的写字楼项目。写字楼项目在郑州早处于饱和状态，在得知荣勋·赢座均价每平方米9000多元后，除了惊叹就是疑惑。

河南荣勋实业有限公司营销经理谭小农说：“我们的价格比别的写字楼高，但却卖得很好，主要得益于我们的营销策略。”据他介绍，由于市场上的写字楼项目已经饱和，为抢占市场，荣勋·赢座选择了差异化经营，即建筑材料采用世界顶尖科技，瞄准世界500强企业，实行整层销售策略。

一位策划公司的操盘手告诉记者，为迎战接下来的几场房展会，某房地产公司准备了三重杀手锏：一是特价房，二是退房赔房款，三是置业新计划。至于前两种手段很好理解，也是很多企业惯用的伎俩，唯独第三重杀手锏让记者百思不得其解，最后在此操盘手的讲解下，记者豁然开朗：第三种方式故意留给消费者一种模糊的概念，让消费者前去实地咨询，然后，大师级的置业顾问将前来咨询的客户直接“杀死”。

调控的目的是为了房地产健康发展，在房地产领域建立良好的秩序。少数企业为突围无所不用其极，想出了很多广告宣传招数，一般来说，这些广告方式对卖房来说都是有积极意义的，但同时，也存在部分违规现象。比如，截至今年8月底，郑州市广告管理办公室已对60起广告内容违规情况严重的开发商下达了通知，对3家在规定日期内未整改的开发商进行了公示、曝光，这3家企业及项目分别是：河南联华置业有限公司的正弘山项目；河南安联瑞丰置业有限公司的安联·11公里项目；河南金岸房地产开发有限公司的金峰·金岸国际项目。

## 8月郑州房价每平方米涨232元

9月5日，郑州市房管局公布了8月份郑州房价分析报告。报告显示，8月份郑州市商品房销售环比量价双降，而商品住宅却呈现出价涨量跌的态势。8月郑州房价每平方米比7月份上涨232元，为每平方米4082元。

根据统计，8月份全市商品住宅销售5282套，较上月下降了5.66%，比7月份的5599套少卖了317套，平均每天卖房不到171套，较去年同期下降了43.2%；商品住宅销售均价为每平方米4082元，比7月份的每平方米3850元上涨了232元。

分析人士认为，经济适用房集中备案数量的减少是8月份商品住宅均价上涨的重要原因，而无论是商品房还是商品住宅销量的下降，都明显受到了奥运会举办的影响，在意料之中，也为9月销售的高潮筑了底。

中原地产高级市场分析师李明明分析说，从郑州市8月的成交数据可以发现，商品房总成交面积还

是呈现上升趋势。8月份奥运会期间，郑州没有一家楼盘开盘，但整个8月郑州批售了120万平方米的商品房。这些积累的能量将在9月份释放。再加上9月份即将召开的2008年秋季中原住交会及开发商越来越多的优惠措施，在供给增加、宣传攻势增强、优惠幅度加大的情况下，9月成交量注定会有一个明显的拉升。

黄晓娟



## 救市狂潮9月登陆

本栏主笔 马晓娟

用组合拳的手法“救市”来得很是迅猛，并且选择在楼市“金色9月”推出，时间和手法拿捏的很是精准。

9月1日起，河南省居民购买首套自住商品房申请住房公积金贷款的，首付房款比例由目前的30%降为20%，最高贷款额度根据各市房价情况适当提高，贷款期限可延长到20年至30年；购买首套经适房的，将免除房地产交易契税；购买普通商品房的，可按一定比例减免房地产交易契税。

更为重要的是，住房公积金交付人在全省范围内，可异地申请办理住房公积金贷款购买住房。据悉，这也是2008年以来，我省对楼市所进行的最大规模的一次政策调整。

河南显然不是“一个人”在战斗。

9月4日，西安市政府出台《关于恢复房地产业发展的若干意见》，决定从2008年9月4日起至2009年12月31日对购房者按揭房款总额给予一定比例的财政补贴。据此意见，购买90平方米以下商品住房的，享受购房款总额1.5%的政府财政补贴；购买90-144平方米商品住房的享受1%补贴，购买144平方米以上商品住房及二手住房享受0.5%补贴。

对此轮房地产市场下滑采取恢复性措施，河南也不是第一个。6月初，成都市出台对当地房地产业的十条扶持措施；8月初，厦门市和长沙市也分别出台购房优惠政策。

我省的救市措施显然是很高妙，手法简单明了并且可操作性极强，尤其难得的是相比较西安救市的舆论讨伐，本地市场反映平静。

面对楼市可能初现的危机，任何政府都不能不主动作为。

尤其是美国在本周对楼市的救助手段更是令人瞠目结舌。

美国财政部部长亨利·保尔森7日宣布，政府接管两大住房抵押贷款融资机构“房利美”和“房地美”，以霹雳手段遏制金融危机继续扩大，这可能成为有史以来美国政府对干预房地产市场最大规模的行动。

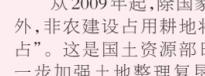
保尔森7日在新闻发布会上宣布，国会今年7月为监管住房抵押贷款机构而批准成立的联邦住房金融监管机构将接手“两房”日常运作。鉴于“两房”规模巨大，对美国房地产市场、美国金融市场乃至全球金融市场影响力惊人，美国政府这次救市行动可谓义无反顾。

只要稍微了解美国资本市场基础知识的人都知道，它的救市手段是在顶着谁有企业变成“半国国有”的破坏美国自由经济的恶名而强行推进的，就知道出台这个政策是多么的无奈了。

在本月2日，英国房价创7年最大跌幅，政府也在采取“决定性行动”来支持楼市。例如调降住房交易印花税，提高抵押贷款的利率，允许投资者降低抵押贷款支持证券和有资产担保债权向英国央行交换为国债。

但面对救市，舆论也并不是一边倒的叫好声。

反对救市的声音聚焦在三点上：第一，房价下调尚不到位，地产商仍以投资品来定位房价；第二，即便发生“百日巨变”也符合达尔文进化论，物竞天择，适者生存；第三，尤其不能让投资、投机需求死灰复燃，再度推高房价。



## 非农建设占用耕地 明年起必须先补后占

从2009年起，除国家重大工程可以暂缓外，非农建设占用耕地将全面实行“先补后占”。这是国土资源部日前下发的《关于进一步加强土地整理复垦开发工作的通知》（以下简称《通知》）提出的新要求。

《通知》强调，地方各级国土资源部门要严格依照土地利用总体规划、土地整理复垦开发规划和年度补充耕地计划，切实组织完成补充耕地任务，确保本行政区域内耕地不低于规划规定的保有量任务。要切实加强对生产建设用地的复垦工作，强化源头控制，把土地复垦与生产建设同步规划、同步实施。

《通知》提出，大力开展基本农田建设整理，提高农业综合生产能力。在中东部粮食主产区，按照流域或水系，将完成补充耕地任务、发展现代农业、统筹城乡发展等多目标有机结合，统一规划，实施高产基本农田示范工程，打造粮食产能核心区；在水土资源丰富地区，以保证耕地总量和国家粮食安全为主要目的，实施土地整理开发重大工程，打造粮食战略后备产区；西部要大力开展节水工程，加大对平坝和缓坡耕地的整理力度。通过实施土地整理增加的有效耕地面积，按基本农田予以特殊保护。 新闻

## 雄姿初现 震撼西城

# 升龙国际中心楼盘封顶

本报记者 马召 黄晓娟

9月9日上午，位于大学路上与政通路交叉口的升龙国际中心售楼现场人声鼎沸，鞭炮齐鸣。开发商、承建方代表纷纷到场，共同庆祝升龙国际中心2号地块1#、2#楼圆满封顶。

## 逆市飘红 成为销售冠军

升龙国际中心以优良的建筑品质及1#、2#楼主体完美封顶的精彩表现，再次风采了一个品质大盘和实力房企的卓越风采。

作为一个开发实力雄厚，具有高度社会责任感和行业使命感的公司，升龙企业一直秉承“锐意进取，不断超越”的企业宗旨，倡导“用建筑改变生活”的开发理念；坚持“规范化、规模化、专业化”的长期可持续发展战略，凭优质服务提升产品价值，铸地产品牌真诚回报社会，并坚持以“建老百姓买得起的好房子”为企业发展目标，追求高性价比产品。

升龙国际中心暨小李庄改造项目，是升龙企业继成功运作曼哈顿广场之后，开发的第二个城市综合体项目。在2008年楼市资金紧张论、量减价跌论的形势下，升龙企业反而逆市飘红，凭借优良的产品和不俗的企业实力，成就上半年楼市销售冠军。

## 品质大盘 树立中原建筑标杆

升龙国际中心作为郑州市、二七区重点建设项目，自破土动工以来，一直受到各界的关注，项目位于大学路与政

通路交叉口，总占地约380亩，规划建筑面积约120万平方米；涵盖商业、写字楼、酒店、公寓、高档住宅等多种物业形态，不仅毗邻沃尔玛、世纪联华等大型商场，而且与二七、碧沙商圈、国美、古玩城相邻，同时紧靠未来火车站西出站口；云集郑大、郑州航院、郑州测绘学院、黄河科技大学、郑州卫校等十余所名校，拥有得天独厚的地理、交通、人文、配套等优势。

在建筑品质、园林外观、产品塑造等方面，升龙国际中心秉持以人为本的思想，运用科学的“住宅双面，商业双首层”手法，有效分离商业嘈杂，保持住宅环境的单纯、宁静；在户型设计上，全明开间、人性化尺度，让业主享受大城美好生活。

## 复合商业 成就西南品质人居

升龙国际中心拥有总建筑面积达36万平方米的庞大商业区，定位于“新都市时尚消费体验中心”，商业建成运营后，未来将会在郑州西南形成一个集购物、休闲、餐饮、娱乐、商务、康体、旅游于一体的主题化、全业态、多功能的开放式体验中心，打破西南没有大型区域商业中心的僵局，以“大城生活”的旗帜，形成“城中之城”的运营模式，承载西南品质人居的发展历史，带动郑州的经济发展。

目前，升龙国际中心商业尚未正式面世，红星美凯龙、奥斯卡、肯德基、家乐福、国美电器、NOWA数码等50余家商家已意向进驻，意向签约面积将超过16万平方米，相信经过升龙企业的鼎力打造，升龙国际中心将成为继二七商圈之后西区的商业航母。

此次升龙国际中心2号地块1#、2#楼的提前封顶，不仅成为项目建设中一个重要的里程碑，也再次在楼市引起重磅级影响，让消费者见证了升龙企业雄厚的综合实力，坚定了消费投资的信念，同时也预示着中原楼市品牌时代的真正到来。

