

### 记者博客

## 抄底正当时?

本报记者 刘文旭

抄底的意思,是在最合适的时间买到最低价位的物品,获取激动人心的暴利。

数据显示:11月份全市商品住宅销售6933套,较上月上涨了74.94%,商品住宅销售面积63.05万平方米,较上月上涨了68.49%,商品住宅销售均价为4070元/平方米,较上月上涨了4.33%。11月份住宅二手房共成交1035套(间),较上月上涨了23.66%。

从一组组上涨的数据看出,楼市正在回归理性,特别是开发商众多的优惠措施让高昂的房价显得平易近人。于是,蛰伏已久的投资者开始展开“抄底行动”,那么楼市真的探底了吗?据《北京晚报》报道,万科董事会主席王石在某论坛上表示,过去两年来,房地产价格高涨并带有泡沫,所以现在的市场调整是应该的,他同时表示调整还没有到位,也不需要给房地产行业进行什么挽救,它经营不好就应该破产,但是建议政府要给房地产行业一些宽松对路的政策。

调整没有到位就表示市场还将继续调整下去。从上海风尘仆仆,一路过广州、深圳、山西的资深地产人李磊说:“经历了亚洲金融危机后的萧条,我们再次面临全球金融风暴的洗礼。也许,我们应该看得更远,也许,我们应该准备好干粮握紧手中枪,准备迎接更残酷的挑战。”

“郑州楼市的底底应该在开发商历年终付款后,明年的传统旺季4-6月份,并且房价还有下降空间。”李磊取出此言,是因为他在一线城市感受到了行业内的那种刻在每个人骨子里的危机感。

带着李磊的吓人观点,记者采访了部分开发商。永威置业总经理曾照伟说:“调整有没有到位是仁者见仁智者见智的,毕竟每个企业和项目情况都不一样,起码永威在郑东新区的翰林居项目就没有受到影响。”虽然各开发商根据自身的情况做出了一番研究分析,但明年的不明朗形势依然在媒体以“危机”、“责任”、“发展”等词语为主题的年会中显露无疑。

一向以“危言耸听”吓唬开发商的时寒冰在博客中称:“这十多年来,国外著名的投资学专著我读了20多本,经济学类有点名气的书,至少读200本。但我没有看到一本,是讲解如何抄底的。”抄底,真的那么吸引人吗?

时寒冰分析,抄底是在下跌趋势中完成的投资决策行为,是风险最大的逆势操作,因为逆势中,反弹的几率本来就不高,转势的几率更低;抄到的底可能是下一阶段走势的顶部;抄底由于是对风险极度忽略情况下的选择,最容易发生巨亏甚至爆仓的严重后果。

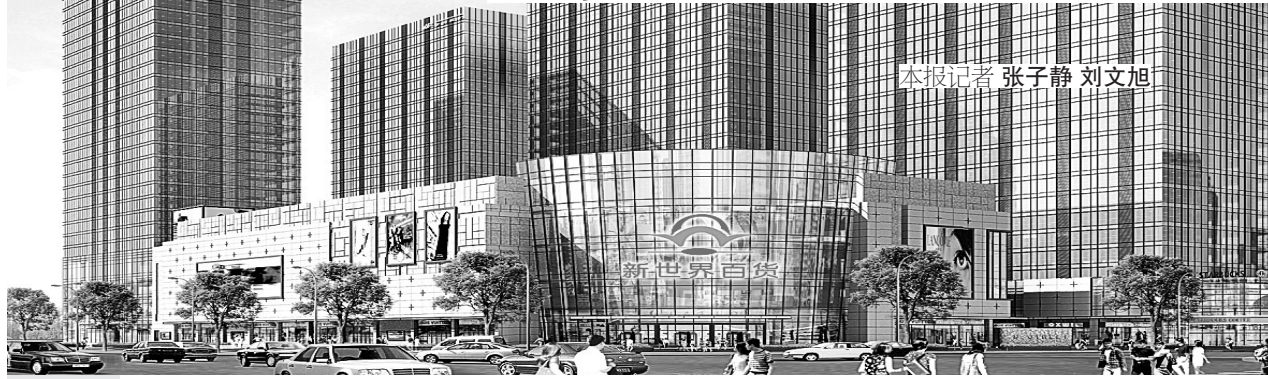
而对于一位成熟的投资者,规避风险、保住本钱永远是第一位的。就连投资大师巴菲特也说,投资的关键是:第一,尽量避免风险,保住本金;第二,尽量避免风险,保住本金;第三,坚决牢记第一、第二。

抄底是一种赌博的心理在作祟,在开发商资金紧张的今天,他们经历往年前的考验,再艰难过渡到2009年年中前,房价应该会在一个相对平稳的价格区间调整。因为,土地的价格支撑住了房价。

我们还应该感谢河南是个相对不富裕的省份,所以,2005年到2008年的房价还没有失去理性。目前的均价还是相对理性的,虚高的空间并不大,这也是郑州房地产抗压能力强的一个重要因素。大的趋势,我们不可回避,但是,相对好的小环境,使得我们有很大的机会规避掉全面崩溃的风险,做好产品,等待新的发展时机的到来。

# 紫荆山核心区商务新地标逆势飞扬

## 裕鸿国际4栋写字楼12月14日全部封顶



本报记者 张子静 刘文旭

单日成交12套,即使在旺季的情况下,也不多见。而位于紫荆山路与商城路交汇处的纯写字楼项目——裕鸿国际却做到了。这一不非销售的业绩,备受业界关注,为探其究竟,记者现场探访。

### 产品是企业最好的名片

开发企业的品牌是什么?财力、物力、人力,这些都是客户难以见到的东西,只有产品才是实实在在的东。

裕鸿国际项目以消费者为核心。整个产品以4栋26层的高层和商业裙楼组成,集商业、纯写字楼于一体的复合型城市综合体。

24部2.5米/秒高速电梯,保证客户出行的便利。在网络线路的配置方面,采用结构化综合布线系统,光纤和电缆,高速带宽网络系统;智能化安全防范中心,内设监控主机及相关设备,实行24小时监控,为客户的安全提供强有力的保障。

裕鸿国际是集商务办公、购物、休闲、娱乐、文化、餐饮于一体的大型综合体项目。在A栋与B、C、D栋楼之间打造的宽16米、全长200米的半开放式景观名店街,云集国内外众多知名品牌。

项目外立面由石材、玻璃幕墙、地石丽构成,全LOW-E双层中空玻璃幕墙,安全、可靠、隔音、隔热且防紫外线辐射。

裕鸿置业在每一个细节上都要做到精益求精,以保持品牌形象,使品牌运营在整个企业运营中起到良好的驱动作用,不断提高企业的核心价值和品牌资产,为企业造就长久的金字招牌打下基础。

### 配套齐全 交通便利

作为郑州三大主力商圈之一的紫荆商圈,历来

备受投资者青睐,沿着紫荆山大道,由南向北,中国邮政大厦、金成国贸、裕鸿国际、华林时代广场、紫金城、大浪淘沙、易初莲花、豪客来、东方丹尼、紫荆山百货、中国建设银行、招商银行、紫荆山公园等。在这里商务办公氛围浓郁,众多知名企业扎根于此,就连国际顶级百货香港新世界,不久也将加入到这个商业中心。

位于紫荆山路与商城路交汇处的裕鸿国际,正好位于这个商圈的中心。紫荆大道,不仅仅是一条市政干道,更是一条通往世界的财富大动脉,香港新世界百货正是看中了这条财富大道,才将本只在一线城市设立商场的巨资倾注裕鸿国际。宽阔的紫荆山大道、畅达的商城路保障进驻这里的企业腾飞,多条公交干线、未来地铁1、2号线汇聚,便利了企业员工上下班,节省时间一分一秒。

### 依托香港新世界百货百亿财富资源

首创国际化一站式商服模式,为进驻的企业提供专项的各种服务。

2008年7月,河南裕鸿置业有限公司和香港新世界百货正式签约“联姻”,香港新世界百货购进独立商业。对于一直缺少百货店支撑的紫荆山商圈来说,香港新世界百货的入驻,必将使这个商圈迈上一个更高的台阶。香港新世界百货购进的裕鸿国际商业裙楼建筑面积约3.4万平方米,预计在2009年底开业。

财富趋利的时代,头顶“香港十大财团”头衔的香港新世界百货,选择裕鸿国际,开启其在中原地区的战略布局。香港新世界百货表示:不仅要“以中高端产品面对郑州的消费者”,同时宣称“有1/3的品牌在中原地区是独家专卖”,可谓财大气粗。但是对于紫荆山路而言,它的到来,将如同地标性建筑一样,

河南省室内装饰业协会 郑州日报联合主办  
责编 刘文旭 电话 65256555 E-mail: zzbvyanq@sina.com

### 行业热点

## 化解行业危机 建材巨头冲量

本报记者 刘文旭 通讯员 夏雷

面对家居市场的寒冬,中原建材家居龙头企业——凤凰城,再次挑起行业重任,利用其在华中地区超级渠道的优势和在建材家居厂商中的绝对影响力,组织进入中原市场的4000多家建材家居厂商,6000多个建材家居品牌,将于2008年12月19-21日,在华中建材家居基地——凤凰城,举行“建材家居年终大甩卖”活动,以促进行业货源的流动,商家资金的周转,最大限度地化解经济危机给行业的影响。

### 年底最后一次冲量

#### 建材厂商抄底甩卖

经济危机带来的建材家居漫长冰期,已经严重动摇了建材家居厂商死守行业利润率的信心。随着行业巨头——凤凰城,将于12月19-21日举行“建材家居年终大甩卖”的消息传出,进入中原的建材家居厂商纷纷表示,全力跟进、配合,共同撬动低迷的建材家居市场行情,消化积压的货源。

记者从凤凰城各卖场了解到,目前,很多建材家居品牌相继推出了直降到底的优惠活动,强力拉动岁末家居市场,欲为今年销售划上圆满句

号。宏陶陶瓷、浪鲸卫浴、大自然木地板、美心钢木门、韩国大信橱柜、凡尔赛灯饰、风格2000布艺、德力西电气、牛头锁具、许继暖通等商家,纷纷向厂家申请联合让利模式,推出部分不计利润的特价产品,使产品的价格平均拉低到成本价的40%;同时辅以“年终献大礼”、“岁末感恩大回报”、“豪礼重重送”等丰富多彩的内容。记者了解到,不少商家已经印制好了低于成本价60%的超底价商品POP,还有“卖就送”、“满就送”等一系列活动。用凤凰城运营中心总监乔东的话来说,作为年度收官之作的“建材家居年终大甩卖”,是商家最后一次冲刺销量的机会,其让利幅度之大,完全是没有成本概念的。

### 渠道巨头号召抛弃利润

#### 化解行业危机

按照行业特性,过完十一黄金周,建材家居行业就进入了相对意义的淡季。但是受全球经济危机的影响,今年的淡季较往年更为冷淡,甚至“寒风瑟瑟”。很多建材家居厂商,也在行业论坛、行业媒体上,大呼建材家居进入了冰冻期,但是却不见有任何的实际动作,来化解行业危机。

虽然商家都知道“货不停留,利自生”的道理,但是受全球材料上涨、物流费用增加、人力成本上升等因素的压力,很多建材家居厂商没到最后关头,依然死守行业利润线,不肯做任何实质的让步。“到年底了,很多建材家居代理商快撑不住了,我们不能眼睁睁地看着行业崩溃”,凤凰城建材家居市场运营总监乔东说,“在经济危机的大环境下,首先要保证货源的正常流通,把手中的货源变现,为在来年经济回暖时,打好基础。”早在今年五一“建材家居交易会”、十一“建材家居嘉年华”等大型行业促销活动中,凤凰城就抛弃了各种噱头,采用巨奖补贴式的直降,让装修业主直接省钱,来促进商家的货源加快流动。

面对来势汹汹全球经济危机,凤凰城发挥其中建材家居超级渠道的话语权,渡过建材家居厂商抛弃眼前利润,渡过行业难关;同时再次联合众厂商,投入百万巨资,在“建材家居年终大甩卖”活动中,以“抄底底价”直接拉低建材家居商品价格,还对装修业主实行“你装修,我买单”的5%特殊补贴。行业巨头——凤凰城,希望通过抛弃利润的“年终底价大甩卖”活动,化解行业危机。

### 实创课堂

## 卫浴间简单实用装修小窍门

◆现在居室卫生间一般都很小,空气流通差,安装排风扇,可使里面的空气保持通畅,使人感觉舒服并有利健康。

◆在卫生间的一面墙上装上一面较大的镜子,可使视野变宽,而且便于梳妆打扮。

◆门口的缝隙应由平常的下方改为上方通风,这样可以避免大量冷风吹到身上。

◆在卫生间门后较高处安上一个小柜,放一些平时不用又可随用随取的东西,这样可以解决卫生间的壁柜不够放东西的矛盾。

◆卫生间的瓷砖最好从地面一直贴到顶部,这样做可以方便以后的清洗,保持卫生间的清洁。

◆卫生间要经常清洗,一般人都用洗厕所或稀盐酸,在这里我告诉大家一个方法,就是用洗衣机洗衣服时第一次

排出的有洗衣粉的污水,用刷子清洗卫生间,效果很好。

◆水龙头漏水而没有水管工修理时,可先关上总闸,扭开坏的水龙头,用自行车内胎按照里面的胶垫尺寸剪两个替用,毛病就没了。

文旭

### 家装资讯

## 元洲岁末感恩 百座城市共启“家·宴”大餐 元洲“蒙娜丽莎”杯精英设计师大赛启动

时值岁末,一场充满温情与欢乐色彩的“家·宴”由元洲装饰盛大启幕。作为一场全国联动的品牌赛事活动,声势浩大的“家·宴”绽放于北京、郑州、青岛、天津、沈阳、南京等15座元洲直营城市以及80座元洲加盟公司。

近百座城市的通力合作,旨在岁末来临之际,为业主朋友们奉献一场精彩绝伦的饕餮“宴”席。第一部,视觉盛宴,元洲装饰全国精英设计师大赛。中国最具影响力的城市推荐设计作品,户型涉及大小户型、复式、别墅等;第二部,感恩欢宴,万元大礼包。元洲携手环保家居战略联盟伙伴为装修的业主朋友们共庆;第三部,联袂夜宴,元洲全国大联欢,贺岁片影票赠送,丰富多彩业主见面会等。

据悉,本次全国活动由著名瓷砖品牌——蒙娜丽莎全程赞助。具体活动详情敬请登录元洲官方网站查询(www.yz-china.com)或咨询当地元洲公司。

## 北京实创装饰 携手43家合作伙伴 岁末巨献

12月18日至21日,北京实创装饰携手43家合作伙伴,特别推出一年仅有一次的岁末巨献,让业主提前享受居室套餐装修的超高性价比。

记者获悉实创这次活动“巨献”力度相当大,100平方米的房子,装修全部预算可能只有4万元,但也可以直接享用全球顶级品牌产品。选择“288套餐”的业主可以免费享用欧派橱柜、12mm生活家红橙橡木地板、12mm富林地板仿实木系列、800×800mm大块客厅地砖、英国皇家ivi洁具四件套以及北欧丹麦顶级品牌福乐阁涂料5系列。“588套餐”本次活动也推出了免费升级,免费赠送等10项优惠,同时交大订还可免费获赠欧式美的烟机、灶具一套。更多优惠详情可以咨询实创各店面。

另据了解,2009年北京实创装饰还将通过召开新闻发布会启动“居室标杆工程”,让2009年装修业主享受超值优惠的同时,工程质量更加具有保障。

李留威

### 凤凰城 党建新闻

## 凤凰城提高非公企业党员发展工作水平

本报讯(记者 刘文旭 通讯员 薛书增)为积极扩大党建工作的覆盖面,保持党员队伍的生机与活力,不断增强党在非企业领域的影响力、号召力,凤凰城党总支从党员发展规划、市场环境、组织设置、对象培育、制度建设等五个环节入手,不断提高非企业党员发展工作水平,取得了显著成效。

确定目标,合理制定非企业党员发展规划。根据省、市要求,科学制定非企业党员发展工作计划,在规划的制定上,做到四个坚持。一是坚持规划的系统性。二是坚持规划的可操作性。三是坚持规划的发展性。四是坚持规划的合法性。在坚持党员发展的四项基本原则的同时,大胆创新,注重“重点发展”,严格履行好人入党手续。

转换角色,精心营造非企业党员发展的环境。一是建立领导干部联系非企业党员制度;二是建立非企业党建工作联络员制度;三是建立部门帮扶制度为市场解决3个以上的实际问题,并提供政策法规等方面的服务,指导规范党建工作,促进市场快速发展。

夯实基础,完善非企业党组织的设置。近年来,通过联系、调查摸底,与商户配合,认真选配,把政治素质好、组织能力强、懂经营管理、善于做员工思想政治工作的党员选拔到党支部书记岗位上,并成立了市场和商户党支部,使党组织在市场营销中发挥重要作用。为非企业的党员发展工作提供了坚实的组织保障。

质量为先,注重非公企业员工的教育管理。一是加大宣传。二是加强教育。三是扩大培训。党总支通过培训,普及了党的基本知识,为非企业党员发展工作提供了坚实的思想基础。

创新方法,规范非企业党员发展的程序。为规范非企业党员发展工作,建立健全发展对象培训考试制、公示制、无记名投票表决制等一系列的规章制度,规范非企业党员发展工作,在发展党员的程序和环节上实现了群众监督与党内监督、定性考核与定量考核的有机结合,为党员与群众、党员与组织、组织与党员三者之间进行监督与被监督、选择与被选择提供了有效载体,保证了人民群众在党员发展工作中的知情权、参与权、监督权。