

郑州市建委发布 郑州市2008年四季度建设工程造价指标

序号	工程类别	指标	总造价指标 (元/平方米)		同比增长 (%)
			2007年 四季度	2008年 四季度	
1	住宅楼.砖混结构.多层		782.39	800.93	2.37
2	住宅楼.框架剪力墙结构.九至十六层		1157.14	1207.47	4.35
3	住宅楼.框架剪力墙结构.十七至二十五层		1320.89	1381.94	4.62
4	商住楼.砖混结构.多层		873.43	895.18	2.49
5	办公楼.框架结构.多层		1132.14	1176.18	3.89
6	办公楼.框架剪力墙结构.十六层以下		1615.18	1675.59	3.74
7	教学.实验楼.框架结构.多层		1279.75	1332.36	4.11
8	单身公寓.砖混结构.多层		916.54	942.03	2.78
9	门诊.病房楼.框架结构.多层		1103.93	1129.51	2.32
10	单独地下车库.框架结构.地下一层		1421.08	1488.85	4.77
11	超市商场.框架结构.四层以下		1368.76	1420.59	3.79

注:本造价指标仅为施工阶段的建安全部费用(不考虑优惠),不包含土地、拆迁安置等前期建设费用。
[分析:造成今年造价指标同比去年有变化不大的主要原因是1.钢材价格低于去年同期水平。2.人工费从2008年1月开始由原来的34元/工日上涨到43元/工日。]



一周观察

楼市在经历了“黄金十年”之后,终于在2008年停下了狂飙的脚步。外围市场又恰逢全球金融危机,令楼市前景更加不妙。在一系列暖市政策下,2009年的楼市将何去何从?

政策利好 助楼市突围

本报记者 黄晓娟

政策利好接二连三 存量房贷可申请七折优惠

经过5次降息后,自今年1月1日起,5年以上房贷最优惠利率可由去年的6.655%下调为4.158%。

建设银行、工商银行、中国银行、农业银行四大行关于存量房贷优惠利率措施终于在新的一年里有了落实:只要2008年10月27日前执行基准利率0.85折优惠、无不良信用记录的客户,原则上都可以申请七折优惠利率。

存量房贷指的是2008年10月27日房贷新政出台前发放的个人住房贷款中尚未还清的部分。截至2008年12月31日,全国多家银行已经针对存量房贷客户推出了七折优惠利率,如民生银行、交通银行、浦发银行、光大银行以及其他中小商业银行。

按存量房贷七折优惠计算,房贷尾款为100万元、贷款期为20年、八五折的贷款利率计算,购房者须支付利息100万元左右(5.94%×0.85×20×100万=100.98万元),如果按照基准利率的七折

计算,购房者所支付的利息约为83万元(5.94%×0.7×20×100万=83.16万元),两者相比七折利率可为购房者节省17.82万元的利息。

房价能否回归理性

部分开发商不轻言降价

以合理的价格促进商品住房销售,国务院的意见让购房者对房价产生遐想。但调查发现,开发商不轻易言降,部分楼盘还选择涨价。

到目前为止,对于降价,郑州市开发商态度不一。在二环支路与金水路交叉的一家开发企业表示,一些大开发商在前期加大力度促销快速回笼资金后,他们的楼盘停止跌价,有的甚至上涨。他们联动业务所代理的部分楼盘,最近全部恢复原价,相当于在之前打折价基础上上涨了20%。

楼盘做好了降价的准备。

事实上,开发商对房价的回应是复杂的。王牌企划董事长上官同君认为,最近一系列的所谓救市政策,都是围绕房地产对拉动内需具有的不可替代的作用。只要房价仍然停滞,交易量就放不出来。只有开发商采取主动措施,加快销售,才能提高交易量。但是,在这个过程中开发商的出发点是不同的。比如,有些开发商多采取降价而且降得干脆;有的前几年拿地价格不高,已经销售了一部分,降价犹豫,担心新老客户闹矛盾,所以选择不降价;有的最近两年高价拿地的,回旋余地少,只能降。

央行连续降息

购房者盼出人头地

五次大幅降息后,不少市民心里盘算,存款利息越来越少,在这样的情况下,还不如提前还房贷,省下高额的利息。对此,银行人士建议,两类人不必急着还贷。

1月1日起,一年期定存利息调整为

2.25%,1万元存一年下来只能得到225元的利息。而且,目前正是降息周期,未来有可能还会继续降息,如果按照专业人士预计,一年期定存利率降到1%左右,那么定存的收益就更少了。很多身背房贷的市民认为,手里有闲钱还不如提前还贷,节省了利息也许不失为一种理财方式。

对此,银行专家认为,有两类人不必急着还贷。一是如果房贷还款的所剩还款项主要是本金的情况下,提前还贷意义不大,因为即使提前还贷,也节约不了多少利息,不如有些其他投资机会,能拿到超过5%的收益,也没有必要急着提前还贷。因为一般商业贷款利率是高于房贷利率,再贷款不划算,或者有其他投资机会,能拿到超过5%的收益,也没有必要急着提前还贷。像有些市民在股票的操作上面比较有心得的,预期收益要是高于房贷利率的,不妨留些活动资金进行投资,增值的部分会高于房贷。如果贷款人具备以上条件,而且又是公积金贷款,那么就更要提前还贷,因为公积金贷款利率比较低。

楼市资讯

“地产领袖大讲堂”在郑举办

2008年12月28日,河南省房地产业商会“地产领袖大讲堂”在郑州成功举办。商会会员企业和相关企业中高层管理者230人,参加了此次大讲堂。

北大、清华MBA客座教授、原清华紫光股份有限公司副总裁彭志强现场讲解《生死转型——金融巨变下的企业转型发展之道》,提醒房地产开发商和中小企业结合当前经济形势,分析金融危机、解读融资方式,指导企业改进商业模式,适时迈上转型发展之道。

针对部分企业提出的融资问题,彭志强教授列举了多种多家投资机构的运作方式,以及如何与投资机构打交道,并分析了各类企业资本运作的成功案例,得到了现场学员们热烈掌声。

据河南省房地产业商会秘书长赵进京介绍,商会“积小善,做实事”,不断推进,为会员企业提供决策参考,提升企业资本运作能力,助推河南省房地产行业健康发展。

黄晓娟

优惠信息

- 蔚蓝港湾:首付仅3.8万元入住中心城多层双气名盘,仅限20套。
- 金印阳光城:一房时尚公寓优惠8000元;两房新婚馨房优惠12000元;三房品质雅居优惠15000元;购房就送天然气初装费3660元/户。
- 紫域云庭:现认筹可享受受5000元抵2万元的优惠活动。

- 安联11公里:均价2200元/平方米,一次性付款优惠10%,按揭优惠4%。
- 中原新城:1.新年置业计划全面启动,春节前购房优惠2%;2.老带新奖励升级,2000元大礼包不停;3.全免天然气初装费,节省170元/平方米;4.一次性付款优惠2%,按揭优惠1%;5.成交即有精美礼品赠送。

- 非常男女:截至1月16日,选房范围在42平方米、61平方米、78平方米的购房者,均可参加以下活动。
- 1.特价房:活动期间,每天推出超低价房源一套,房源任选,先到先得,仅限20套;
- 2.团购价:当天特价房如被认购,客户可报名企业团购活动,享受超低价团购价格;

- 3.送装修:活动期间,定房交5000元赠送20000元装修基金,交25000元赠送50000元装修基金,机会不容错过。
- 恒通假日风景:截至1月10日,高层房源优惠5%,多层房源优惠3%,机会有限,敬请把握;1-10名定房客户送2P海尔空调一台;11-20名定房客户赠送1.5P海尔空调一台。 黄晓娟 整理

中原家居
河南省室内装饰行业协会 郑州日报联合主办
责编 刘文旭 电话 65265555 E-mail: zrbzyang@sina.com

聆海——逆风而行的舞者

——访美巢装饰总经理孙蕾



顶级团队 铸造聆海跨越远洋的巨轮

对面而坐的孙蕾干练、睿智,始终保持着亲切的笑容。我们的话题也单刀直入地切入主题——“聆海高端设计中心”究竟是一个什么样的团队?

“聆海高端设计中心成立于2007年底,至今刚刚一整年的时间。虽然美巢从七年前进驻郑州家装市场以来,一直是定位于中高端客户,但是聆海高端设计中心却不是高端路线的重复操作,而是对美巢客户的再细分。是通过对公司最优质的设计资源进行有效提取,对纯高端客户进行精确提炼,以纯高端的设计理念来服务纯高端客户,从而实现领跑郑州高端设计市场的目标。”

从孙蕾的话中可以看出,聆海高端设计中心无疑汇集了美巢最优质的设计资源,从设计人才、设计理念、技术、硬件设施、服务水平等各个方面,都是美巢倾力打造的专门服务高端客户的核心力量。“聆海的每一个设计工作室,都绝对称得上超豪华配置。”孙蕾称。

很显然,对于聆海高端设计中心,孙蕾并没有保密的意思,记者提问的每个问题她都详细地做出回答。美巢聆海高端设计中心目前共分为海之瑶、海之韵、海之风、海之尚、海之光、海之明、海之燕七个工作室,每个工作室的设计总监全部都是来自公司内部和河南最顶尖的高端设计师队伍。

据了解,聆海的每一位设计总监都有着不

少于七年的从业经验,有着深厚的理论知识和实践经验,形成了自己独特的作品风格。“我们为聆海高端设计中心提供一流的硬件配备,每个设计总监不少于两名的设计助手,优厚的薪资待遇。但同时我们也对进入聆海高端设计中心的设计师有着近乎苛刻的标准,在形象气质、职业道德、专业技能等方面都有着严格的要求。”孙蕾告诉记者。

唯有高端,才能服务于高端。“可以毫不夸张地说,聆海高端设计中心是集海派家装的大成者,是美巢七年来的精华所在。”孙蕾自信地表示。

独特模式 护卫聆海乘风破浪的保障

一流的设计师和一流的服务资源奠定了聆海成就一流事业的基石,但聆海的成功并不仅仅是资源的有效重组。但是,为何唯有聆海高端设计中心一枝独秀呢?在其背后,肯定还有更深层次的原因。

“凡大公司大品牌,在发展公司核心竞争力时,都会注重公司生存和发展的创新水平,尤其是非常注重产品的创新研发能力。这是任何一个品牌企业发展壮大最显著的共同生命基因。”孙蕾告诉记者,美巢之所以能够“逆市而强”,就是“得益于美巢已经形成了自己独特的核心竞争力,而这种核心竞争力就是设计。”

聆海高端设计中心就是从美巢整体业务中单独提炼出来,专门针对纯高端客户群的一个子品牌。它是一个独立运作,有独立设计

2008年的家装市场可谓风云变幻,充满了动荡与不安,甚至不少企业在全世界经济风暴的洗礼下变得风雨飘摇。但是,却有一个逆风而行的舞者,一路高歌猛进,业绩不俗,获得“2008河南经济最具发展力项目”大奖,创下了整个行业为之侧目的传奇。这就是上海美巢装饰·聆海高端设计中心。

在市场整体下滑的“严冬”中,缘何聆海高端设计中心却逆势而上,营业额节节攀升,取得了全线飘红的佳绩,夺得“2008河南经济最具发展力项目”大奖?带着疑惑和猜疑,记者走进了上海美巢装饰的大门,希望能够在美巢装饰总经理孙蕾这里,揭开“聆海”——这个“逆风而行的舞者”的神秘面纱。

师、独立配套材料供应体系的系统,这是美巢在客户定位和公司经营上的一次创新和提升。

据记者了解,聆海高端设计中心下辖的七个工作室当中,每一位设计总监手中的单子都不会超过三个。孙蕾告诉记者,“常规的家装公司都希望设计师手中的单子越多越好,但是对于聆海高端设计中心来说,我们要求的不是数量,而是质量。为了给高端客户提供最优质的服务,聆海的设计师手中的单子绝对不超过三个,这样才能保证设计师有足够的时间和精力为客户提供优质的服务。”

聆海高端设计中心独特的运营模式开了家装行业的先河,目前,聆海的服务已经遍及全省各地市,预约的客户也已经排到了2009年5月份。

持续学习 助推聆海达到彼岸的力量

“聆海在短短的一年中飞速发展,严重的经济寒冬也难以阻挡他前进的步伐。那么,聆海不断前进的力量来自哪里呢?”记者急切想要探寻其中的奥秘。

“很多人都问我们同样的问题,我们的答案只有一个,那就是不断地学习,只有学习才能保证我们永远屹立在行业的前端。”孙蕾微笑着揭开了这个神秘的面纱。

从孙蕾提供的一份聆海年度学习计划表中,记者看到了孙蕾轻松说出这个秘密背后所蕴含的付出与努力。自2007年底确定确立聆海高端设计中心起,美巢就开始了对设计师系统全面的培训计划。2008年春节刚过,由美巢董事长冯琪琪亲自带领的“江南采风”就已

经上路了,聆海的设计师们徜徉在江南水乡独特的建筑历史中,汲取精神营养;2008年7月,“聆海采风”之旅又去了美丽的青岛,在与大海的亲密接触中,设计师们体会着海纳百川的胸怀;2008年9月,“平遥采风”又将聆海的设计师们带到古韵幽幽的山西平遥,体味古城的神韵……而现在,聆海设计师们正在准备着“法国、意大利游学”的行程。

孙蕾告诉记者,家装行业不仅仅只是劳动密集型行业,同时也应该是知识密集型、创意密集型行业。事实上,早在三年前,美巢就开始将每年营业额的5%用于员工技能培训和企业文化建设上。

聆海人就那样,在远航的征途中,一路前行,一路歌声……在谈到聆海的未来发展时,孙蕾向记者诗意地表达了他们一路前行的欢乐和对于彼岸的向往:“彼岸是所有人梦想中

凤凰城 党建新闻

凤凰城“四个完善” 强化非公企业党建工作

本报讯(记者 刘文旭 通讯员 薛书增)凤凰城党总支在上级党工委的指导下,始终坚持“贴近党组织实际、贴近党员实际、贴近市场经营实际”的要求,突出抓巩固、着力抓规范、定期抓活动、重点抓队伍,通过完善四项制度,强力推动非公企业党建工作在新的起点上不断取得新的发展,实现新的突破,赢得新的跨越。

一是完善协调会议制度。凤凰城党总支每季度召开非公企业党建工作协调会议,及时解决工作中遇到的突出问题,切实实现整合资源、形成合力、优化队伍、服务大局的目的。

二是完善联系回报制度。在每次召开凤凰城非公企业工作联系会议前,各非公企业定时以书面形式向党总支汇报上次会议的贯彻落实情况与最新思路,而党总支则通过工作报告定期向各企业通报工作进展、典型经验、教训不足和改进措施等。

三是完善评议反馈制度。凤凰城党总支每年对各非公企业履行管理应尽职责的情况进行评议,并向上级党组织汇报并及时反馈。

四是完善评选表彰制度。凤凰城党总支每两年开展一次市场非公企业党建“创先争优”活动,评选表彰积极支持市场工作、为凤凰城党建做出贡献的“先进党组织”和“先进个人”,通过激励举措,发挥示范带动作用。

的乐土。在那里,每个人都身怀绝技、所向披靡;也许,彼岸根本就没有战争,没有烦恼,追求变成了乐趣。在彼岸,我们拥有至高无上的荣誉和尊重。”

聆海已经过了一年的乘风破浪,迈出了坚实的步伐,但未来的远航肯定会有惊涛骇浪或暗礁潜流,但聆海人一定会一路高歌,汇聚引领潮流的力量。

据悉,美巢已经斥巨资在郑东新区CBD最高档的写字楼中的第17层为聆海高端设计中心购置了新的办公场所。我们相信,在2009年,聆海的勇士们将从这里出发,向更远方前行。

聆海,以优雅的表情,诠释着海的咆哮;以大师级的风范,引领着家装设计行业的潮流。

以海的名义,他们在驭风而行。 本报记者 刘文旭



美巢创意手绘图