

本报讯(记者 闫静)大年初五,利海集团全国四城——广州、南宁、长沙、郑州新春热闹开市,实现了牛年开门红。春节期间,从化·托斯卡纳、南湖·托斯卡纳、君林天下、利海南宁·亚洲国际、郑州·托斯卡纳和长沙·米兰春天推出各种优惠回馈客户。2008年利

海一路冲锋,较2007年销售收入增长15%,销售面积增长超过六成,销售套数增长近三倍。利海“营造中国绿色地产”的企业宗旨及良好的品牌形象,得到了全国广大消费者、同行及相关主管部门的肯定和支持。利海集团全国各地品牌认知度较2007年提升

近4倍。2009年,利海集团将继续秉承“营造中国绿色地产”的企业宗旨;以绿色地产为基础,在“绿色环境、绿色建筑、绿色系统、绿色人文”四大纬度上勇于革新,将绿色地产的内涵再次升华,让每一位业主真正体验到美好的绿色人居生活。



楼市漫谈



郑州未来之路

本栏主笔 马晓鹏

曾经被《纽约时报》记者纪思道的“从开封到纽约——辉煌如过眼烟云”报道刺痛的心,将在郑州发展中得到舒缓和平静。

媒体报道,今后我省将以“郑汴新区”为增长极,把“大郑东新区”作为全省经济发展的“一号工程”。郑州将迎来历史上最好的发展机遇,面临最大的拓展空间。

最近又读了一遍托马斯·科斯特纳写的《资本之城》,觉得颇有感触,这本书用通俗的语言讲述了纽约这个城市的成长历史,与郑州近50年的发展历史对比起来看,颇有些启示。

十九世纪末二十世纪初的时候,纽约还是一个人口只有5万人的小型海港城市,经过近50年的发展,纽约取代了费城、波士顿成为美国国际贸易中最重要的城市,并在二十世纪后期逐步取代英国成为世界金融中心,是什么成就了这一点呢?

我个人觉得,制度的解放,文化的解放使得个人能够充分地发挥其创造财富的能力,是其主要原因;纽约从一个穷苦的海滨小镇成长为一个国际性都市的同时,大量的纽约商人从一穷二白成为百万富翁,新的制度为人们创造财富提供了极大的自由。

而纽约之所以能超过费城和波士顿,很大原因是费城和波士顿守旧的文化制约了其发展,我想英国七八十年代的衰落,日本九十年代衰落很大原因也是这方面的因素。

能够发挥个人才能的好的制度和文化是经济发展的根本,我相信每个人都有追求幸福、追求自由、追求财富的愿望,当然不仅仅包括物质财富,要给他们宽松的环境,发挥其才能,自然资源、人口等都不是制约经济发展的主要因素。

当然如果良好的制度结合丰富的自然资源、人口红利,更是可以如虎添翼。郑州恰好这两方面都具备了。

1839年出版的《建筑评论》封面标题非常著名:我们伟大的梦想总赶不上它实现的速度。

郑州作为一个城市的发展速度并不低于纽约,与这个城市一同成长,与这个城市最好的企业一同成长,我个人觉得是长期投资的思路之一。

当郑州成为GDP3000亿俱乐部成员的时候,这个城市的爆发力将会展现。

百年前的美国与现在的中国何其相似,历史在不断地重复,好的企业是相似的,城市的繁荣也是相似的。

马克·吐温曾说过:(纽约的)每一个人似乎都有一种紧迫感,仿佛他们必须在一辈子的时间里完成两辈子的事情,所以他们冲啊,冲啊,冲啊,根本没有时间同别人交往,根本没有时间恣意浪费在同金钱、责任、生意无关的事情上。

这样的紧迫感成就了纽约,这样的紧迫感现在也来到了郑州。

牛年楼市四问

本报记者 黄晓娟

牛年开局,楼市依然扑朔迷离。房价降还是没降,未来是否继续降,当前该不该买房等众多疑问成为开发商和购房者的一块心病,在迷茫中突围,在突围中破局,是当前的关键所在。

疑问一:房价降了?

房价降还是没降,始终是人们争论的话题。为了揭开谜底,近日,记者采访了本市大部分楼盘及前来看房者。

2月8日上午,在位于北环路与新柳路交叉口的一个楼盘销售中心,记者以购房者的身份咨询了一套16楼价格为4650元/平方米的房,销售人员小程细致地介绍了该楼盘的情况,强烈地向记者推荐该楼盘:“这是高层又是现房,而且价格这么便宜,到哪儿都难找。”

“这叫便宜吗?”听到记者的反问,小程忙解释:“这已经降了不少了,在去年年初这样的房子都卖到5008元每平方米了,由于市场不乐观,这段房子普遍降价,现在买是个好机会。”

“现在买,万一你们再降价我不是亏了?再说你们的价格也不合理。”见记者始终没有松口,他很快转换话题:“如果你真的想要,我还可以向领导申请优惠的。”

房价的确降了。从2009年郑房指数分析显示,1月份全市商品房销售3998套,较上月下降了50.34%,较去年同期下降了11.41%。商品房销售均价为4264元/平方米,较上月下降了6.76%。二手房成交1108套,较上月下降了24.78%。

疑问二:双方在博弈?

从采访以及市场的观察来看,购房者、开发商双方的博弈依然存在,打破僵局即是迎来和谐之日?

在这场博弈中,如果对阵双方都能在考虑时局、对方的基础上,也认真考虑一下自己的真实需求,则情况大不相同。

市民尹先生说:“当前双方僵持依然存在,只要双方各退一步就会海阔天空。”

股市里如果大多数都认为顶是8000点,那么永远也到不了8000点,到7000多点都会纷纷逃顶;如果大多数认为底是1000点,那么永远也跌不到1000点,到1000多点时都会纷纷进入。

尹先生分析房价也如此,如果大多数人认为郑州的房价每平方米3000元比较合理,那么大概每平方米3500元左右都会纷纷行动了,所以永远也降不到每平方米3000元,某种程度上这是一种心理博弈。

而有关专家则认为,郑州房价持续平稳或稳中有降都是正常的,目前,博弈中的关键因素是开发商的资金实力,目前的博弈需要一定时间的磨合,开发商的心理价位和购房者的心理价位需要相对吻合,这样才能破局,如果购房者希望开发商割肉售房,结果只能导致两败俱伤。

疑问三:未来还会降吗?

未来还会降吗?降多少?采访中多数人表示迷茫。

2月9日下午,在位于航海路和未来大道交叉口的某楼盘销售处,记者采访了销售人员小张,她说:“如果接下来市场形势不好,当然要降价,但是幅度不会太大,也不会降到老百姓所说的3000元/平方米,要看具体楼盘而定。”

有些价格虚高的楼盘可能降价会多点,而价格适中的楼盘大多表示不会降价。

从去年年底到如今,开发商为了销售存量房,想尽了各种办法,但是优惠再多,相比总房价,还是很有有限,所以这些优惠措施能否真正拉动购买力,还需要时间来验证。不过,市场法则告诉我们,当供远远大于求的时候,价格天平肯定是会往降价方向而不是往

涨价方向偏离的。

这是一个最基本的事实判断。毫无疑问,如果房价过高,就必定要回调。

疑问四:该出手了?

2009年该不该买房?对于这个话题,无疑是购房者心里的一块心病。

“牛年开局,房价普降已成定局,如今只不过下降了20%,应该还有很大程度的下调空间。”市民孟凡表示。

采访中多数刚性需求者表示会买,而二次购房者还想再等等,炒房、投资者却表示看情形而定。

专家建议,一些楼盘本身品质还不错,定价相对比较合理,如果在继续降低价格后,剩下的价格空间可能就不大了。当然,一些定价过高的楼盘,则可能还有继续降价的空间。因此,购房者需根据自己的实际情况做出决定。

当然,市场往往充满变数。不过,市场变化也往往具有规律性。2009年,购房者该不该买房?有必要找准几个市场变化观察点。元宵节前后,3月份两会前后,年中7月份前后,以及10~11月份,将是四个观测房地产市场变化及未来走势的主要时间点。

具体分析,如今市场低迷,消费者观望,一些开发商可能利用元宵节降价促销,刺激成交,回笼资金。两会前后,市场会因对两会内容、政府政策产生预期而释放舆论,影响到市场表现。两会后,由于相关内容已经明晰,市场可能会做出调整。7月份,不但可看出全球经济是否开始复苏的端倪,更由于大家高度关注的半年度房地产数据、宏观经济数据将悉数出炉,甚至可能引起相关政策改变或新的政策出台。这些都会影响到市场预期,影响到房地产舆论,引起市场变化。

经三路 / 东风渠畔 / 33万m²纯洋房社区 / 双气准现房

阳光新城 3期
Sunny Town

2月14日,来经三路东风渠畔小洋房

享浪漫情人节 开盘贺礼!

首付仅需2.5万起,月供948元起

中心城滨水岸46m²-63m²双气洋房

大洋房社区仅此1栋双气小洋房,经三路行政区仅此1栋双气小洋房

一房也有赠送面积,小户型也是洋房品味

经三路东风渠畔,33万平方米郑州罕有纯粹洋房社区

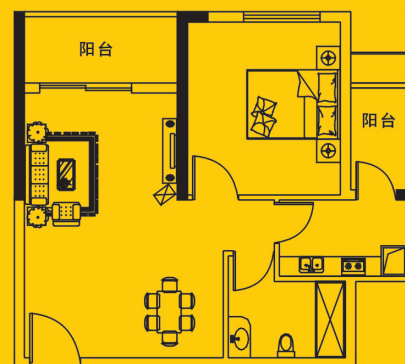
谨献给懂得思考生活,向往自然、健康、注重生命质量和生活品位的人!



购房送“大礼包”



效果图



建筑面积约: 63.89m²
不计价面积约: 3.30m²

D1一室两厅一卫

VIP HOTLINE 0371-

65651100

现场售楼中心: 中州大道(老107国道)与鑫苑路交会处

开发商/泰宏置业 建筑设计/神针筑博 景观设计/美国奥斯本 物业顾问/中海物业 营销策划/ETERNAL 恒辉

