



### 楼市靛盘

#### 公园壹号:生态价值凸显



据郑州市园林绿化部门统计,最近几年郑州市的绿化工作有了长足的发展,但主城区除人民公园、碧沙岗、紫荆山公园之外,大块绿地非常稀少。在城市高度繁荣的今天,生态、健康已经成为人们生活的追求。中鼎翡翠二期公园壹号更是依托航海广场来提升自身的生态价值。

#### 生态效益日显 东南板块价值提升

如果说郑州北区的后花园,那么东南区域无疑就是郑州的天然氧吧。因为这里有郑州市面积最大的“绿原”:120亩航海广场、近30亩水上世界、800亩世纪游乐园、3000亩高尔夫球场绿地……并且这里还是规划中的大型人居社区。

在郑州主城区,以航海广场为例,可以说是一个地标性的市政公园,成为周边众多项目的卖点。在这些项目中,最引人注目的莫过于与航海广场一栏之隔的中鼎翡翠二期公园壹号。

据公园壹号负责人介绍,真正的公园物业不仅仅是在小区里栽几棵树,植几盆花,造几个景观。真正的公园物业应该是与公园融为一体的,而公园壹号就是标准的公园物业。

#### 公园物业领航 率先走向春天

随着城市框架的拉大,原有航海路上的土地已经有限,这使中州大道西侧的以航海广场为核心的物业迅速升值。而与航海广场一栏之隔的公园壹号更是稀缺。

公园壹号是由河南省中鼎实业开发建设的,其开发的翡翠一期刚上市便销售一空,300多户业主全部领取了房产证,80%已经入住;公园壹号去年主体结构已经封顶。在楼市调整的背景下,春节过后迎来“小阳春”,率先走向楼市春天,日销售最高达15套。

在刚刚落下帷幕的“中原之春”房展会上,据主办方介绍,生态物业在这次展会上独树一帜。以公园生活为主要卖点的公园壹号,在这次展会期间狂销80套,制造东南板块销售奇迹。

除了公园生活,这里还有完善的配套和巨大的投资潜力。1秒钟跨入公园生活,1分钟交通配套,18条公交线路、快速公交(BRT)、规划中的地铁站口,5分钟农贸市场、便利店,10分钟可以达世纪欢乐园、丹尼斯、麦德龙,15分钟到医院、学校、交通等外延配套。享受东南板块千亿元配套,成为郑州最具投资价值的区域。

黄晓娟 马召



### 楼市茶座

栏目主持 马晓娟 黄晓娟

#### 河南康利达置业有限公司 营销总监 付新源



仅凭2月份数据还不能判断楼市是否出现转折,如果非要有个结论的话,可以套用股市上的名词“整理”。2月份量价齐升的原因比较多,比如1.春节假期,需要买房的人有了更多看房和考虑的时间;2.经过金融危机和宏观调控的洗礼,开发商的打折促销和价格调整都到了一个可以被大众接受的层面;3.中国经济在全球金融危机影响下,还能保持谨慎乐观的发展局面,增强了消费者的信心。关于持久,我先说说时下流行的“抄底”,

房地产其实无底可抄,价格一味地下跌,等待大家的肯定是“烂尾”和“豆腐渣”。房地产的发展要回归健康与合理,而目前的发展正是朝着这个方向,所以我对持久充满期待,但各开发商要加强行业自律,诚信经营,毕竟每个人的心理都较以往脆弱和谨慎。市场是在不断变化的,所以很难界定郑州楼市触底反弹的标志是什么,但我相信,当价格切入合理区间,市场真正回归持续活跃景象时,楼市真正的春天也就到了。

## 地产人士热议“小阳春”

#### 郑州瑞隆置业有限公司总经理 李培信

对于最近各媒体所说的“2月份,郑州市房子销售量和价格双双上涨,商品房成交5142套,成交均价为每平方米4355元,房价每平方米上涨447元”的信息,我认为:

首先,郑州的房地产市场的确在逐渐回暖。中央及地方政府的房地产刺激政策已落地并发挥作用,购房者的信心也逐步恢复,持币观望的僵局被打破。刚性需求也是房市回暖的重要原因之一,经过一年多的等待和观望,自住和改善需求的购房者积压在此刻得到一定的释放。

其次,郑州的房价并没有上涨。这个价格指数只是在2月份签订合同的房价的平均值。这只能说明2月份签订合同的房子都是位置较好、项目价值较高、品质较好的项目和房子。这也印证了房地产市场刚性需求的特征。另外,通过对现行在售房子价格统计分析,也能说

#### 河南新合鑫置业有限公司常务副总 谢岩忠



我一直认为郑州的房地产市场是健康的,不存在泡沫。在郑州这样一个以刚性需求为主的市场上,国家的宏观调控并没有给郑州市场带来较大的影响。2008年伴随全球经济危机的影响,各行各业都受到影响。尤其是现在的提前消费会受到影响。当消费者消费预期降低的时候,消费量必然降低。商品房作为一般商品,也必然会受到市场经济的影响,

成交量萎缩亦是正常表现。经过一段时间的经济调整,消费者的消费预期增强,信心增加,成交量也必然上升。2月份的量价双升是郑州房地产市场刚性需求得以释放的表现,同时也表明市场是健康的。但是不能以此判断房地产市场出现转折。它会伴随经济的逐步回升而回升,还会需要一定的调整期。2月份的量价双升也不



是触底反弹的表现。我还是强调郑州的房地产市场是健康的。郑州和国内的一线城市还有相当的差距,这表明郑州的发展空间还很大。在郑州这个刚性需求为主的、健康的房地产市场环境中,房地产市场会随着郑州经济的发展而发展。尤其郑州马上要迎来的地铁经济,势必会带来房地产的进一步发展。如果这样的话,触底反弹是不成立的。

## 房产家居为首 兼容各业百态

# 第二届精品生活博览会 明日盛大开幕

本报记者 刘文旭 黄晓娟

在郑州市建设委员会、郑州市房地产管理局等行业主管单位的大力支持下,由本报主办的第二届精品生活博览会明日将在北京华联广场拉开帷幕。

本届博览会与第一届比较,不仅行业种类齐全,涵盖了房产、家居、汽车、金融、教育等,而且展会内容丰富、精彩纷呈,可谓规模空前的饕餮盛宴。活动组委会负责人表示,此次展会彰显党报优势,突破了以往的展会形式,可以称得上是一次文化荟萃的盛宴。

#### 房产 汽车 金融 旅游 行业悉数到场

郑州百种房源齐登场,新车、靓车集中展示,本土、外埠家装公司齐聚头,金融理财,教育咨询……都将在本届博览会上得到完美体现,这有望点燃积蓄已久的中原消费者的巨大消费潜力。

同一时间、同一地点,各大行业集中展示,为中原消费者唱响精品生活的交响乐。主办方认为,“这样的行业盛会符合党报的形象,今后本报也将继续发挥市委机关报的引导作用,努力整合市场上各行各业的资源,为中原百姓奉献更多更精彩消费大餐。”对此,很多读者也表示欢迎,“同一个展会上各主流行业都聚首的情况在郑州出现还是首次,多种行业同时登台亮相,不仅丰富了展会内容,还方便了市民购房、买车、装修,确实很方便。”

大家满意才是真的满意。从参加本次博览会的各参展商处,记者了解到参展商对于这个市场整合型的展会

好评如潮,“买房的离装修不远了,买车的当然买得起房,理财的当然有能力买车,谁家的小孩都要上学,所以各大主题相得益彰。”

据悉,为给此次博览会融入更多时尚、前卫艺术,增强“精品”氛围,主办方还特意准备了行为艺术表演(人体雕塑)、婚纱走秀、金牛迎春(十二生肖)卡通逛绿城等别出心裁的视觉盛宴。

#### 买房 or 装修 做足功课

很多购房者去参加展会时,要么手里收集到厚厚一叠的宣传彩页不知所措,要么漫无目的地东逛西逛,问一些“边缘”问题,最终也许一无所获。所以,打算前去参加展会的市民一定要提前做好功课。

目标房源是第一要素,搞清楚自己要买多大的房子,在什么位置买,周边教育资源、生活配套是否齐全等最主要的问题。其次,向售楼人员仔细询问楼盘的户型、价格、绿化、车位、交付时间、物业管理及优惠信息等问题。买房动辄需要几十万元,对于购房者是一件非常慎重的事情,所以在房展会上搜集到楼盘的资料和信息后,购房者还需要到楼盘现场实地考察。在项目现场,房屋质量、交通设施、生活配套以及开发商的实力都能亲身感受到。

本次博览会的参展商,河南明天实业将在展会上推出30-80平方米的小户型,其董事长助理董根来说:“我们的品牌在郑州已经家喻户晓了,项目紧邻绿荫广场,本次展会还推出了5000元抵15000元,25000元抵5万元的优惠政策,对打算置业的购房者来

说,是非常利好的消息。”

同样对于将要装修的消费者,美颂雅庭河南区域执行总经理刘恺也给出了建议,“顾客选择装饰公司前,首先要看它的实力和品牌,再看装饰公司所采用的主材品牌和价格。一般情况越是大品牌,所选用的主材质量好,价格反而比市场价低。”

#### 楼盘大幅优惠 机不可失

虽然此次精品生活博览会网罗了郑州各大房地产公司,但目前是不是买房的好时机?有不少市民仍提出了质疑。

董根来说:“相对于2008年,今年的市场已经明显转暖,每天到售楼部咨询的客户大幅增加,甚至有少数楼盘已有加价的举动。”虽然成交量是决定市场走向的风向标,但客户咨询量却是先决条件。锦艺集团地产事业部副总经理李峻说,客户咨询量和成交量开始上升并不是个别现象,就锦艺·新时代项目每个月仍保持了销售150套左右的业绩。

郑州鸿森(集团)有限公司副总经理曹多助同样看好房地产的走势,他甚至向记者透露,“我们项目(鸿森大厦)可能要涨价”。

利海·托斯卡纳项目负责人表示,托斯卡纳参加本次博览会的目的很明确,拿出前所未有的优惠幅度让市民能真正挑选出最中意的户型和楼层。全新38-76平方米LOFT魔幻空间,买一层用两层,折合单价2200元/平方米。从展会的涉及面来看,本届博览会值得期待。

### 楼市漫谈

#### 楼市“小阳春”的冷思考

本栏主笔 马晓娟

久违了的“量价齐升”的良好局面好像已经到来,行业好像迎来了“小阳春”。

2月份销售出现了井喷式的放量,商品住宅、非商品住宅和二手房的销量,较上月、去年同期甚至是2007年同期都出现了大幅增长,尤其是与去年同期相比,增长幅度更是高达三位数以上,这是郑州楼市往年不曾出现的现象。

良好的市场表现,原因主要是上个月批准预售的项目只有5个,商品房批准预售面积仅19.24万平方米,较1月份下降73.29%,较去年同期下降63.4%,比2007年同期也下降了73.33%,创下近几年的最低纪录,而同期销售却出现了猛增势头,供需之间出现了一年多来少有的大幅顺差。

不过,从整体上看,郑州楼市供过于求形势仍十分严峻,房屋库存带来的销售压力仍在进一步加大。截至去年年底,郑州市商品房累计待售面积(2005年以来商品房累计预售面积减去累计销售面积)高达865.12万平方米,其中,商品住宅累计待售面积达到660.05万平方米。

前几天河南省和郑州市2008年度的房地产数据出台,估计让很多关注这个行业发展的看客得心惊肉跳。

数据显示,河南省2008年房地产商品房销售面积2971.02万平方米,下降24.5%,其中,住宅2742.99万平方米,下降23.3%;郑州市2008年房地产商品房销售面积699.6万平方米,下降36.3%;销售金额279.5亿元,下降28.8%。

2009年开发商因为土地的价格、钢材的价格大幅度下跌,不再大谈成本决定论了,“刚性需求论”则是甚嚣尘上,大行其道。

若房价真正是由于农村人口城市化的“刚性需求”所导致的,那么各位试想,中国从上世纪80年代初开始改革开放,同时就伴随着城市化进程。当然农村人口的城市化需要消化一定量的城市房屋,但是绝非开发商和房产中介所宣传的那么高!1978-1998年间,城市人口增加约2.4亿,按照“刚性需求”理论,此间所积蓄的购买力将是非常惊人的。

然而,在1998年我国全面住房商品化之后并没有出现商品房销售量的爆炸性增长,1998-2004年间,每年新增城镇人口约2000万,也并没有出现暴涨,而房价真正的暴涨却出现在城镇人口增加放缓的2005-2007年,这完全可以说明房地产市场并不是由于所谓的“刚性需求”所导致的。

所以说“刚性需求论”值得深入地思考。

万科集团董事长王石最近说:“谁都知道,暴殄天物的后果是灾难性的,甚至有可能让整个行业‘断子绝孙’。在2006年与2007年,中国房地产业也出现了过热,暴利的诱惑极大地透支了中国消费者的购买力与住房梦,我曾用过一个词叫‘心惊肉跳’。现在,我更有了暴殄的感觉,这是一个行业的大忌。一个健康发展的产业绝不能为了‘非理性繁荣’而集体失去理智,这正是我当时抛出拐点论的重要原因。”反思他的这段话,可以看出房地产界不乏这种少有的理性和清醒。

### 楼市漫画



前段时间,国家和地方出台了一系列鼓励居民购房的财税、金融政策。

人们关注:在这些措施的作用下,开发商能否顺势让利降价促销?一时间许多媒体刊登,担心地方政府的“暧昧”态度,担心优惠购房者的政策,实质上是优惠了开发商,会演变成维持高房价、维护开发商高利润的“托市”。