

楼市资讯

利海·托斯卡纳：房展会上一抹红



本报讯 利海·郑州·托斯卡纳接二连三地参加郑州各大媒体举办的房展会。对此，河南利海房地产开发有限公司营销负责人表示，3月的房展会为活跃楼市创造了机会。

由于刚性需求旺盛，郑州楼市的调整期将不会持续很久，同时调整的幅度也不会太大。在当前这个时期，最重要的是产品优势。

而这一点也在利海·郑州·托斯卡纳项目体现出来了。自去年10月份利海·郑州·托斯卡纳LOFT公寓开盘以来，一直保持着热销势头。

LOFT是诞生在国外的一种建筑形式，是一种非常自由的建筑空间，因为空间比较高，一层当作两层用，可以居住，也可以办公。在郑州推出这种户型之前，利海经过产品升级，推出了LOFT魔幻空间，实现了购房者买一层用两层的梦想，得到了真正的实惠，用折合单价2300元每平方米的超低价格优势吸引了众多潜在购房者。

此外，利海·郑州·托斯卡纳的区域优势也日渐显现。

今天，随着秦岭路连通南北，板块的升值潜力已经凸显，部分具有超前眼光的置业者已经尝到了超值房产升值的甜头，因强烈居住需求而进入该板块的居民也再次肯定了当初的决定。

“到托斯卡纳，看看好房子的标准”，“如果迷路了，我希望是在托斯卡纳”，“一层价格，两层享受”，这些专属词语成为郑州托斯卡纳的名片。

“现在我们的楼盘景观已经完美呈现，到时候消费者逛房展会，我们将以纯粹意大利风格的独特设计成为房展会独一无二的风景。欢迎大家届时光临。”河南利海房地产开发有限公司营销负责人说。（晓娟 闫静）

金色港湾小区

保安成功解救煤气中毒夫妇

本报讯 3月16日，河南正商物业管理有限公司金色港湾物业管理处的保安王强与同事们及时发现并成功解救了一对煤气中毒的夫妇。

据悉，3月16日早上8点半左右，金色港湾物业管理处的保安王强巡逻至小区2号楼3单元楼地下室时，突然听到从23号地下室传来一阵打呼噜似的奇怪声音。经仔细查看，初步认定是有人发生危险，王强立即拨打120，迅速通过对讲机呼叫附近巡逻的同伴张路辉，同时把情况报告给小区物业管理处。之后，他们破窗而入，打开房门，与管理处赶到的人员一起，把身处生命危险中的夫妇二人抬到通风处，此时，120救护车及时赶到。从发现危险情况到把人抬上救护车送去救治，整个过程不到30分钟。

物业管理处相关人员介绍，煤气中毒的夫妇二人不是本小区的业主，刚刚租住进小区才两天，这次煤气中毒事件是在地下室使用煤球炉引起的。地下室一般按照储藏室的标准设计，建造、通风、采光等条件达不到居住标准。物业公司曾多次向小区业主建议，但仍有个别业主无视客观条件，将地下室出租给外来人员居住，埋下了安全隐患。

据了解，正商物业管理有限公司明文规定，各小区物业管理处必须实行保安24小时巡逻制，间隔1小时巡逻一次，保证及时发现并排除安全隐患，在社区范围内积极维护广大业主的人身和财产安全。（李慧静）

家装资讯

北京实创家装课堂讲座 本周日下午两点开讲

春天是装修房子的好时节，最近很多业主也开始为装修忙碌起来，但因为是首次装修，很多东西都不太了解，也不知该从哪儿入手。针对业主这些困惑，实创装饰与搜房网将于3月22日在红星美凯龙举办大型家装知识讲座活动，现场为业主答疑解惑。

据了解，近来业主比较关注的问题，包括居室装修环保解决方案、2009年家居流行趋势、居室标杆工程以及套餐装修模式等，活动期间行业专家将重点给予讲解和分析。现场业主不仅可以提出自己的装修困惑、疑问，面对面与专家进行互动，听完讲座后还能与实创资深设计师一对一交流设计，畅游2200平方米主材展厅，亲身体验成品家。如果您近期准备装修，可以提前拨打电话，也可登陆实创公司网站报名，参加即有精美礼品赠送，当天决定装修更有多项优惠大礼。（李留威）

3月“赌局”攻势是否来临？

本报记者 马晓鹏 文 李利强 图

这绝非试水，而是进入到决战阵地的最前沿。

如果郑州楼市在3月份不转暖，那么可以彻底地宣告今年楼市败局已定？如果3月份能延续2月份的“火爆”行情，是否说明在开发商和购房者的痛苦僵持中，胜利的天平已经向前者倾斜。

判断行情反转 为时尚早

从起步的每平方米7000多元的价格，荣勋·赢座悄然攀登到了12000元的惊人价位。

营销经理谭小农让记者一定要看一看新入驻的中国银行新开设的私人银行（郑州），想让自己“领略”一下什么是高端和品位，什么才是“有钱人的享受和服务”。

作为平时跑地产和金融两条线的记者，本人更好奇的是12000元的价格是如何实现的。

“我们是整层销售和出租，目标客户很明确，就是高端的大客户，一定是实力最强的、效益最好的公司”，在这个号称郑州“七星级”建筑的现场，谭如是表述。

谭一如既往地乐观对于他们的项目销售进度，谭的悲观论调对于这个看似阳春三月的担心。

谭小农坦言：“在整个大势趋于下降通道的过程中，出现局部的反弹很正常，但楼市走软的趋势不是短时间能改变的。”

香港锦艺集团有限公司房地产业事业部副总经理李俊作为多年打拼的一线地产人，也认可谭小农的看法，“没有三个月以上的明显放量过程，也就是说

没有成交量持续地明显放大，判断楼市发生彻底的转向是没有依据的”。

借3月东风 乐观派上位

在上周本报举行的展会上，郑州鸿森（集团）有限公司副总经理曹多助极为乐观，他们在二马路附近的项目竟然没有做任何广告，就要马上开盘了。

“价格，才是第一决定市场的力量”，曹多助相信这个市场已经告别了“忽悠”的时代，老百姓不再可以靠所谓的概念就可以糊弄了。

“马上进入四五月份了，现在的3月份就是个试探，如果3月份的数据依然乐观，就可以初步判定将近一年多的市场‘无人喝彩’时期结束。”曹多助相信市场已经转暖。

河南利达置业有限公司营销总监时广占确信，郑州楼市“小阳春”已经到来。

时广占的判断来自于他们项目最近的市场表现，“无论是人气和成交量上，都出现了大幅度的攀升，这样的现象并不是少数楼盘出现的偶然现象”。

恒安标准人寿理财部经理常永涛在展会上有一空闲的时间，就去搜集楼盘资料，按照他的看法，郑州楼市目前的价格下降的空间不大，出现大幅度跳水行情的可能几乎没有。

3月赌局

股市中有个经典的理论，一旦全年开始的第一个月出现上涨，那么大盘全年上涨以阳线报收的概率为90%以



上。这个理论适用于美国100多年的股市，也适用于中国18年的股市。

“同样，每年的3月份，是备战一年当中楼盘最旺销的四五月份的前哨战，是观察和分析全年走势最重要的月份。”有着多年股票征战历史的购房者张宝全这样认为。

确实，查阅郑州最近几年以来的数据，确实得到了这样的结果。

记者近期采访了多家楼盘的售楼部现场，确实看到了众多楼盘出现了久违的“热烈”气氛。本周，记者陪同郑东新区CBD东环步行街项目的营销经理耿强来到了琥珀名城，看到售楼部人头攒动，一片热闹景象。

作为地产人，耿强也判断3月楼市一旦启动，大批的观望客户会蜂拥而起，“等下个月房管局的数据出来就能得到准确的数据来验证了。”

进入备战时光

“这个地产寒冬已经快有1年了，从时间上判断，无论是反弹还是反转，上半年行情都不允许错过。”河南弘鼎置

业总经理郭占君私下告诉记者，“如果错过了今年上半年的行情，地产商再没有大的动作，一旦下半年行情继续冷淡，就真要出大事情了。”

所谓的“大事情”业内人士都心知肚明，有可能好比是长征途中的湘江之战，能过去就能迎来胜利，过不去就真的好像是赵本山小品中的名言“被后浪打死在沙滩上”了。

最近一段时间，在和地产人几次的聚会上，能感知到各个公司都在积极“备战”。

据李俊表示，他们公司无论从销售手段、价格让利、内部人员调整上，可以说“下了大力气，做好了一切的准备工作”。

进入3月份，众多的地产公司都在大量的招聘高质量的营销和策划人员，市场弥漫着大战来临前的紧张气氛。

据河南康利达置业有限公司总经理何洪有透露，未来名家项目正在加大销售力度，准备进入清盘阶段，在上街区的销售人员年前都已经到位，详细的前期调查工作已经开展好几个月了，“行情风云变换，一切都在加快进度。”

中原家居 责编 冯成刚 电话 13633810755 E-mail: 5601839@163.com

联袂地产：家居突围新思维

本报记者 刘文旭

“扩张”是近两年来家居行业最热的词语之一。

2007年北京实创、北京元洲等外埠企业纷纷登陆中原，随后深圳雅庭也抢滩入驻。可以说在居然之家、红星美凯龙与集美这些卖场大佬们轰轰烈烈的外埠扩张地带下，家装公司作为家居业进行扩张比较早也是比较快的一个行业也开始加快向外扩张的步伐。

随着家居行业规模的扩大，一批管理先进、产业化生产的大型企业已经成长起来。以总部设在深圳的美颂雅庭为例，先是全国布点，然后联手世界500强企业，重新塑造自身品牌的同时，又逐步寻找房地产企业进行产业联盟，实现资源共享，利益最大化。

美颂雅庭郑州分公司执行总经理刘凯说，房价涨幅的因素，是智慧的结果，家居行业和房地产行业更是紧密相连，家居行业在未来的房地产发展当中，将起到越来越重要的作用。实际上在雅庭公司内部有这么一句话，家庭当中有装修，装修当中有家具，所

以在未来的房地产开发过程当中，家居、装饰和房地产的开发是有着非常密切的联系。

位于二马路64号的鸿森广场在规划当初就是精装修小户型，便于出租或经营快捷酒店，但开发商在28层的主体工程建好后，却发现装修成了大问题。鸿森实业副总经理曹多助告诉记者，首先房子建成后未进入销售程序，资金周转比较紧张，已没有太多的资金投入装修上；其次普通的装修施工队不能对每层20多种户型进行整体规划，而且用的材料进货渠道并不能保证是最低的。

针对犹如鸿森遇到的这种情况，刘凯说：“这就迫切需要有实力的装饰公司和房地产联合，实现资源共享，既为装饰公司拓展了业务范围，又解决了地产企业的困难，为他们节省了资金和中间冗杂的程序。”雅庭为郑州国贸中心装修的600多套房就曾垫资千万元，并且雅庭的材料商均是厂家直接供货，减少了中间环节，用最低的价格为客户提供最优质的材料。

河南省室内装饰行业协会办公室主任罗美勇表示，2009年国家加大廉租房、经济适用房建设，以及旧房翻新市场和二三级市场的开发拓展，都为家居市场带来利好消息。随着我国城镇化、工业化建设进程在加快，整个建筑装饰业仍将持续20年的高峰期。

“危机”既是危也是机，“家居业虽然是房地产的下游产业，其兴衰与楼市有着紧密的关联，但又不完全同步”，刘凯认为，鉴于家居行业相对于房地产的滞后性，目前楼市的低迷对于家居业的影响还没有充分体现，同理，国家提振楼市政策的出台对于家居业到底能带来多少利好也尚待观察。

“发展中不可能风调雨顺，总有可能碰到一些雪灾。”在家装南派鼻祖、见证中国装饰业15年历程的雅庭看来，市场好的时候就去拼命地开疆拓土，遇到不好的市场环境，就趁这个机会好好地提升企业管理水平。把企业的内功练得更好了，一旦春暖花开，就能让企业更上一层楼。



婴儿房如何装修才环保

地板或环保地毯，这些材质天然环保，并具有柔软、温暖的特点，适合幼儿玩耍、学习爬走等。

墙面：婴儿房的装饰装修，墙面以环保型织物墙纸作装饰比较好，既不怕图画，又易于清洗。

灯具：婴儿房间里的灯具应该根据位置的不同而有所区别。顶灯要亮；壁灯要柔和；台灯要不刺眼睛。顶灯最好用多个小射灯，角度可任意调节，既有利于照明，又有利于保护婴儿的眼睛。

施工须环保

装饰装修材料经过加工和施工，已经在形态上发生了变化，而装饰装修材料中有害物质的释放量必然也会随之产生变化。因此，婴儿房的装饰装修要选择加工工序少的装饰材料，以“无污染、易清理”为原则，尽量选择天然材料，中间的加工程序越少越好。如一些进口的婴儿专用壁纸或高质量的墙壁

涂料都符合这一原则，有害物质少、易擦洗。

环保有标准

根据国家有关规定，婴儿房中室内主要环境指标有：一氧化碳每立方米小于5毫克；湿度应该保证在30%至70%之间……其他的室内环境指标有：装饰装修工程中用人造板材中的甲醛释放量限量值应该小于1.5mg/L；居住区大气中有毒物质的最高容许浓度空气质的标准是，每立方米空气中氮气的控制浓度为不超过0.2毫克。

同时，婴儿房装修后，一定要注意通风换气。据室内空气专家测试，室内空气置换的频率，直接影响室内空气有害物质的含量。越频繁地进行室内换气或使用空气过滤器、置换器等，空气中有害物质的含量就会越少，甚至不存在。 王文

资讯速递

红星美凯龙：1千万元消费券赠消费者

本报讯（记者 冯成刚）昨日，在郑东新区管委会的大力支持下，“红星美凯龙国际家居连锁中原旗舰店家居消费券首发式新闻发布会”在郑州红星美凯龙全球举行。

郑东新区相关领导与红星美凯龙郑州商场总经理蒋维刚携手为首张“家居消费券”揭幕。蒋维刚在会上为大家介绍了本次消费券发放活动的有关事宜。他说，发放免费消费券的最终目的在于，要在为广大的新房装修消费者提供一定帮助的同时，促进家居行业的良性发展，推动市场继续前进。为了筹备本次活动，红星美凯龙集团已经在全国范围内行动起来，在国内的50家商场联合各大生产厂家品牌以及进驻商户，共同出资，群策群力，筹集了近500万元资金来支撑本次“家居消费券”免费发放活动。

主管单位对“家居消费券”活动做出了高度评价。记者得知，郑东新区之所以大力支持红星美凯龙推出家居消费券，是希望通过此举重塑市场信心、拉动家居消费。希望通过此举，能够深度培育市场，保证家居行业的健康持续发展。

蒋维刚说：“消费券活动是红星美凯龙近期最重视的一个活动，最终目的是要在为广大的新房装修消费者提供一定帮助的同时，促进家居行业的良性发展，推动市场继续前进。”他表示，本次家居消费券免费赠送的对象是河南省内已经购房，但尚未装修的人们。在为期多个阶段的活动过程中，红星美凯龙国际家居连锁集团郑州商场将筹措1000万元资金，在郑东新区政府及媒体的引导和帮助下，向省内有装修需求的市民发放家居消费券，该消费券直接等同现金消费。

据有关数据统计，2009年仅郑州市区就有万余套新房预备装修，但在此低迷的市场氛围中，很多业主都有推迟装修的计划。家居消费券的发放虽然只是一家企业培育市场热情的良性策略，但意义还是比较深远的。据红星美凯龙有关负责人介绍，为确保将“家居消费券”切实发放到需要帮助的家庭手中，市民领取家居消费券，需要持本人身份证以及购房合同、未装修证明（可在小区物业或社区办事处开具）前往红星美凯龙商场总服务台领取，每个家庭仅限领一张。

据了解，郑州红星美凯龙第一阶段的消费券将在3月19日~20日发放，第一阶段家居消费券发放总量1600张，计划每天发放800张。另据悉，家居消费券的后续发放将一直延续到今年10月。