



### 楼市漫谈

## 6000之上

本栏主笔 马晓鹏

“我在遥望，6000之上，有多少梦想在自由地飞翔，昨天遗忘，风干了忧伤，我要和你重逢在那苍茫的路上……”这个时刻，开发商应该唱着这首“月亮之上”，只不过把“月亮”换成了“6000”。

3月份的数据一定会让开发商感觉欣慰，因为郑州市商品住宅销售成交量突破6000套。

能够拿下“6000”目标，确实已经显示出楼市整体回暖的征兆，在这个春暖花开、春和景明的时节，成交量的持续放大已经表明目前市场对这个时间和价格的充分肯定。

楼市“小阳春”的叫法，来自于以下的数据：2月份郑州市商品住宅销售5142套，较1月上涨了46.87%，较去年同期上涨了181.4%。

如果说2月份的整体行业出现反弹还存在着较大的质疑和分歧，那么3月份的再次精彩表现就昭示出来市场确实转暖的可靠性。

本次楼市调控从时间上来说，已经持续了将近一年时间，从空间上来说，很多楼盘的定价比2007年都有500元以上的价格落差甚至更高，具备了行情反弹应该具有的充要条件。

“没有只涨不跌的市场，也没有只跌不涨的行情”，在这轮地产行业长时间的大牛市当中出现的回调，在这个春天来临的时候，可以暂时终结了。

从曾经“漫天皆白，雪里行军情更迫”到如今“头上高山，风卷红旗过大关”，这一轮的行业调整仿佛一幕大戏，慷慨悲壮且精彩纷呈。

久违了的售楼部热闹景象出现了，久违了的房地产领军人物的眉头舒展了，都在这个初春的时节。

无论江湖或庙堂、海内或域外都在小心翼翼地关注房地产行业，这个支柱性行业的任何风吹草动都能引起漫天的风雨。我们曾经见到了专家和民间学者的杀气腾腾的文字对决，我们曾经看到了售楼小姐集体的跳楼秀，我们曾经注意到了地产公司无助和煎熬的神态，更看到了购房者的坚持和深深的期盼。

记者近期采访了郑州多家房地产公司领导，按照他们的观点总结出来判断楼市转暖的四个特征：一是消费者信心恢复，支付能力上升；二是成交量持续上涨，且项目成交普遍回升，交易价格维稳；三是开发企业推盘意愿较强，积极推出新项目；四是投资规模开始反弹，拿地和新开工规模上升。

他们一致认为虽然近两个月郑州楼市成交量整体有所反弹，但支撑楼市回暖的以上因素并没有出现根本变化。因此，房地产真正转暖还有待时日。

6000之上，希望是郑州楼市雄起的一个起点，而不是昙花一现般的回光返照。也更希望开发商能“风物长宜放眼量”，让这个行业稳健持续地发展，而不是竭泽而渔，甚至赶尽杀绝地折腾这个本身已经脆弱的市场。

尤其难得的是，开发商经过本轮的阵痛开始了反思，更加认识到维护这个市场长远发展的重要性。



### 画里有话



就在开发商高唱的“楼市小阳春”的同时，北京惊现巨量住宅存量。由此，有专家预测，未来2-3年内，我国城市房价将回落40%-50%。

根据北京社科院的统计数据，由于房价过高，有效需求远低于供给，已造成现在北京市住房闲置约1044.1万平方米。专家表示，我国通常采用的房价与家庭年收入比合理标准是3:1到6:1。

“目前的房价仍处于下降通道中”，这同样是郑州一些房地产开发商的观点，郑州存量房体量超过千万平方米，所以今年郑州楼市重在“量”。

文旭

# 数据郑州 看楼市 冷暖

本报记者 刘文旭

住房与城市建设的调研显示，今年前两个月住房成交量回暖6.1%。  
2009年年初至今，郑州楼市成交量全线飘红，出现间歇性反弹或恢复性增长的量涨价涨的局面。  
以上数据似乎不仅给了郑州楼市甚至全国楼市一个信号：成交量回暖，楼市“探底”后，理性消费正逐步被释放。



## 预售面积减少 成交量飘红

王牌地产研究院提供的数据分析，2009年年初至今，郑州市商品房批准预售项目共计27个，商品房批准预售面积共计91.25万平方米，较去年同期减少41.34%；其中，商品住宅批准预售面积为73.32万平方米，较去年同期减少38.21%。非住宅批准预售面积为17.93万平方米，较去年同期减少51.41%。

郑州商品住宅销售8643套(间)，平均每天卖房144套，较去年同期增长55%；成交面积为78.11万平方米，较去年同期增长了36.5%；商品住宅销售均价为4184元/平方米，较去年同期增长10.31%。

以上数据表明，楼市成交量的全线飘红与政府的新政刺激不无关系，不仅仅在郑州，在全国范围内成交量都出现了“小阳春”现象。在陇海路布厂街附近的“锦艺·新时代”售楼中心，一张张接待桌前座无虚席。“一般大家都会主动向我咨询房子的信息，感觉现在都想趁着房价相对较低的时机购房。”“锦艺·新时代”的置业顾问告诉记者，现在市民看房欲望明显强烈，无论是自住型还是投资型，购房数量同比增长较大，特别是小户型仍然是市场的“宠儿”。

据王牌地产研究院的数据分析，

年初至上周二手房整体成交2323套(间)，较去年同期增长41.99%，成交面积20.78万平方米，较去年同期上涨了28.99%。二手房均价为2971元/平方米(二手房均价是以市场评估价作为计算依据)，较去年同期下降了19.62%。

## 楼市短暂“龙抬头” 整体回暖言过早

短期内的成交量上升能否代表楼市的整体回暖，这一现象将持续多久？

房地产实战专家、河南王牌企业有限公司董事长上官同君分析，2009年初楼市成交量全线飘红，出现间歇性反弹或恢复性增长的量涨价涨的局面，说明市场信心回暖比前预计要来得较早一点。

据王牌地产研究院监测数据来看，2008年12月底，郑州市商品房累计可售面积高达865.12万平方米，开发企业手中等待销售的住房足够未来一年时间去消化，2009年至今，政府批准预售面积急剧减少，市场消化主要以存量房为主，2月份因为春节假期和2008年底的一系列政策调控迎来楼市暂时的“龙抬头”，但因此而断言市场整体回暖为时尚早，后市如何演变，还需要之后几个月的数据来观察。

记者走访发现，市民对购房虽然热情很高，从区域到地段，从产品到信

誉，无不在各个方面做综合评价，但最为看重的仍然是价格，多数人仍抱有“还会降”的期望。

对此郑州名晟房地产营销策划有限公司常务副总陈海滨分析，房地产经过轮番的调整之后，回暖迹象出现端倪，从目前的购房群体上来看，购房者仍以自住型为主，投资、投机者还在观望。“目前的购房者属于刚性需求群体，对开发商开出的优惠条件或许有所计较，但开发商有自己的一套营销策略，即使优惠未能达到他们的期望值，也不影响销量。”

## 开发商不应过于乐观 购房者理性出手

如今，市场刚刚“抬头”，大幅优惠却开始“隐晦”，开发商和购房者该如何正确看待迷雾重重的房地产？

河南宏田置业有限公司营销总监李刚说：“虽然近期地产成交量同比增长较大，但‘小阳春’反映了市场行情，最多是冬天里的一朵梅花。”

“对于2、3月份销量持续走高这种现象，老百姓出现恐慌性心理，纷纷在猜测，究竟楼市是否真正回暖，是否真应该出手抄底。”上官同君说，王牌地产研究院也一直在强调，如果是自住刚性需求的话，根据个人实际情况可以随时购买，完全没有必要受此困惑。但在目前楼市情况下，行业内出现了一些开发商蓄意涨价或者捂盘、控销的行为，这或许可以理解为一种营销方式，利用目前逐渐走好的市场情况尽可能地合理出货，“而不能乐观认为楼市已经回暖，提前赚取利润，幻想2007年的火爆销售场面等，这个态度一定要转变过来。”

在上官同君看来，购房者此刻非常理性，开发商还是应该扎实做好产品，真正回归营销本质，不光要提升销售单价，更重要的是提升服务水平和质量。在这种情况下，市场上准现房和现房逐渐成为趋势，开发商应该以最大幅度的优惠冲击消费者的底线，能跑多快就多快，不然竞争项目又跟上来，价格和产品的“你”好，那时“你”将无任何优势可言。因此，开发商应加强对市场预测和分析的能力，真正形成供应与需求的吻合和对应，做客户心里想要的产品。



### 楼市观察

# 房价开始上涨？

本报记者 马晓鹏

## 成交量放大驱动房价上涨

最近两个月，绝大部分的市场分析人士都认为市场是反弹，并且经常用的词汇是“昙花一现”，更有甚者是“回光返照”。但目前一种比房价暴跌更让人震惊的声音已经发出：价格要大涨。

居易国际总裁赵安廷认为，房价稳定的前提是成交量的放大。如果成交量很少，无论房价高低都不是走向真正的稳定。

“房地产市场的稳定取决于成交量，而成交量的增加又取决于政策的稳定”，河南财经学院刘社教授说，“美国离我们很远，但经济学和市场学的原理相差不多，这就是量价分析理论，现在郑州楼市的成交量大涨，按照正常规律，随后就是价格的上扬。”

## 双重推手的强大力量

河南省社科院副院长刘道兴表示，房价在什么时候会上涨，排除需求因素，比如投机集中、投资过度，消费者追逐买房、恶意收购等因素，还有两大必然性，一是技术的力量，包括围绕技术进行创新的错误营销方针，二是货币的力量，包括货币带来的通胀与高涨后的通缩，也包括货币体系可能变化带来的不动产重估。

“需求推涨房价有一定道理，但不是长期性影响因素，因为投机行为受行政管制，如同二套房贷管制一样，行政的力量可以有效制约房价的人为波动。而行政的力量不仅可以对房价进行界定，

希望站在一个更高的角度来分析这个市场。在目前风声鹤唳、草木皆兵的时期，建议看看伟人在1930年写的《星星之火可以燎原》；在绝大部分分析人士预测地产行业趋势要长期向下的时候，有可能预示着转向的开始。



还可以控制一级的土地市场和三级的租赁市场，来稳定房价波动范围”，全国房地产商会联盟副主席、河南省房地产商会副会长赵进京如是表述。

即使把需求因素革除掉，技术流与货币力将会让房价持续呈现升势。河南弘鼎置业总经理郭占军坚定地认为技术力量带动房价上涨。

在河南农业大学邓俊峰博士看来，任何社会只要经济发展，一定程度的通胀总是伴随经济快速发展而存在，“在复苏阶段，不动产保值特性又让投资更多持有不动产，因此在经济萧条阶段，房价数字会下跌，伺后依然会回复，自然的回复，所以基于技术与货币的力量，房价也会保持长期意义的上涨。”

## 中心城区是最好的抄底目标

为什么一定是中心城区？河南荣勋实业有限公司营销总监谭小农对中心城区的房价未来发展极有信心。

他认为，因为消费、投资、投机角逐中心地段，最终导致中心城区房价领涨区域，因此中心城区平均价位高于次级或边缘区域一两千是正常。

如果本轮郑州楼市走出低谷，中心城区的房子与周边区域的房子相比较，到底谁会率先启动？

按照邓俊峰分析，对于购买力不足的群体来说，边远区域的房价价格弹性大，那是因为它主要靠价格这个卖点。

邓俊峰表示，“按照正常经济分析，排除中高档消费中的价格型群体，主流部分并不是购买力导致其拒绝消费，而是心理价格、买房的心理优势，在高房价的映衬下显得单薄。所以即使房价掉头向下，而中心城区的性价比是最先凸现的，极为抗跌的。”

建业股份公司胡葆森在其公司的内刊上也撰文表示，“地价遵守的规则基本与地段中心价值论成正相关，我们会发现建业的发展主要还是集中在中心城区，看看品牌开发商及大房企，他们进入下一线城市，目标就是让自己的土地储备永远不偏离中心地段这些成分。”

郑州发展置业营销总监杨柳也认为，随着本轮楼市的调整，很多购房者清晰地看到了核心地段楼盘居住和投资价值，“好”是股市，只有具备核心投资价值的股票才能抗风险，也是大盘反弹最先启动的。”

目前郑州远郊大盘从无比风光一时到现在的情无声息，也证明了杨柳的观点。记者近期走访了多家楼盘现场，看到了中心城区楼盘的旺盛人气，也感知了远郊楼盘的依然沉寂。



### 楼市郑州

## “2009中国房地产百强企业” 建业地产排名第36位

本报讯(记者 马晓鹏)近日，作为中国国内房地产企业最高端、最权威的评选，由中国房地产业协会、国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院四家单位联合主办的“2009中国房地产百强企业研究成果”在北京钓鱼台国宾馆发布。建业地产(股票代码:832.HK)在“2009中国房地产百强企业”排名提升至第36位。同时，建业以稳健的经营风格和财务表现，与万科、中海等知名企业一并荣登“2009中国房地产百强企业稳健性TOP10”榜单。

评委会认为，2008年中国房地产市场整体低迷，但建业地产“省域化发展战略”特色明显，发展稳健，现已成功进入河南省内18个地级市及4个县级市，完成了全省布局。在战略的稳步推进中企业的各项指标(资产规模、销售额、房地产业营业收入)均呈现持续稳步增长特征，显示出区域性地产品牌的发展势头及良好的发展潜力，一贯的稳健风格为整个行业树立了典范。

对区域市场的深刻认知是企业稳健发展的前提，与同期百强企业相比较，建业的总体负债规模较同期百强企业更为合理，报告显示建业地产不但对短期负债有良好的偿还能力，对资产的利用率也比较理想。在货币政策从紧、市场近期出现较大幅度波动的环境下，建业经营业务稳定增长，资产质量提升，财务状况稳健，年内确定的待开发项目为建业可持续发展提供了坚实的保障。

据悉，此次评委会根据企业规模与运营效率相结合、盈利能力与发展潜力相结合、融资能力与偿债能力相结合、经营实力与社会责任相结合的原则，对全国500家入选的房地产企业(集团)的规模性、盈利性、成长性、稳健性、运营效率、社会责任六个方面共26个指标，对中国房地产优秀企业进行了更客观、公正和全面的综合评价。

## 曼哈顿群星演唱会 新闻发布会举行

本报讯4月4日，在曼哈顿商业广场中心广场举行了由蔡依林、林俊杰、陈鲁豫、董文华、田华等当红明星参与的曼哈顿商业广场“五一”开业“爱在曼哈顿”璀璨群星演唱会的新闻发布会。

据悉，曼哈顿商业广场将于5月1日上午举行开业典礼，为扩大影响力，特邀请蔡依林、林俊杰、董文华、田华等明星演出，并力邀著名主持人陈鲁豫出任开业典礼及群星演唱会的现场主持人。

据曼哈顿商业广场开发商——升龙企业的发言人介绍，曼哈顿商业广场规划总面积达22万平方米，定位为“城市多业态复合综合体”，即当前国际上最流行的“CITY MALL”商业业态，其特点是主题化、全业态、多功能，集购物、餐饮、休闲、娱乐、旅游、文化、教育、商务于一体，业态涵盖精品百货、大型超市、步行街、专卖店、专卖店等，并有电影院、大型健身俱乐部、酒吧、KTV、SPA等休闲娱乐配套。该项目的建成，将大大提升郑州市的商业水平与城市魅力。

记者从曼哈顿商业广场营销企划方面负责人处了解到，曼哈顿商业广场“五一”开业不仅有精彩的明星演出，另外还有百万大礼的惊喜活动，曼哈顿商业广场的主力商家如沃尔玛购物广场、国美电器等也会拿出前所未有的重磅促销让利，让广大郑州市民在赏心悦目之余，还得到更多的实惠。

(闫静)

## 振兴房地产 荣膺纳税前三强

本报讯4月1日，由河南省地方税务局公布的河南省2008年度地方税收纳税500强中，河南振兴房地产(集团)有限公司以纳税6762万元名列第62位，在纳税500强的所有房地产开发企业中更是荣膺前三强；而在郑州市地方税务局公布的郑州市2008年度地方税收诚信纳税100强中位列第36位。

振兴房地产能够获得此项殊荣，主要依赖于富田太阳城项目2008年的逆势热销。富田太阳城是河南振兴房地产(集团)有限公司沿袭16年诚信名企、国家一级开发资质的精工品质、全力打造的中原纯欧式大型居住风尚社区。目前，富田太阳城项目已全部呈现实景现房，二期、三期业主已全部幸福入住。正在热销的主力户型为51至58平方米精巧一居室，78至85平方米优雅二居室，136至146平方米经典三居室，152平方米、167平方米阔景四居室，户型设计简洁实用，灵动舒适，深受广大购房置业者的青睐。同时，富田太阳城临街保留商铺带租约公开销售，凡购买商铺不仅可以享受买就送礼先行优惠5%；买就返租，返租3年高达50万元的优惠措施；还可以享受买就收租，包租10年，租金逐年递增，稳赚不赔，0空置率的即买即租即收益。

而由河南振兴房地产(集团)有限公司投资数十亿元打造的商业航母、郑州东南27万平方米全业态中心MALL——东方国际休闲购物广场已经启动，正在全面招商。建成后将是领航郑州东南的首席国际生活商业中心，并助推郑州东南商业崛起，繁荣郑州商业发展，填补郑州南部区域的商业断层。

(王新军)