

楼市漫谈

商品房预售更加透明化

本栏主笔 马晓鹏

不得不说管理机构想得够细的。在本周二郑州市房管局印发的《郑州市商品房预售信息公开办法》通知附件中,有这样的内容:商品房预售信息售房场所公示牌采取公示栏方式,公示栏规格及标准是长×宽=2.4m×1.2m,公示栏架材质为金属材料,装方便于移动,架架设计要双面公示并便于信息更换。《通知》开宗明义,“要进一步增强商品房预售审批的透明度,便于社会监督,维护消费者的合法权益。”郑州市房管局局长王万鹏更是提出:“要让广大市民安置业、明白置业、放心置业。”目前房地产市场上各种销售“技巧”令人眼花缭乱,甚至有些手段更是仿佛在刀锋上行走,不但惊险而且违规。在房地产预售过程中,开发商或经销商挖空心思绞尽脑汁从购房者口袋里掏出更多钱来的办法,单纯就其作为一种企业行为而言本身无可厚非,追求自身利益最大化是企业生存的本质。

但在房屋预售时五花八门令人防不胜防的花招,像在预售时要求下属及亲友虚假订购房屋,并将信息发布在政府网站上,造成房屋供不应求的局面,政府又将如何核查矫正?这种假设绝非杞人忧天,上海市曾经干过这样的事,结果出现了一夜之间销售量大增的情况,购房者多为“阿毛”、“阿二”等虚假姓名,400套住房被交易了1200余次的事例,充分反映出应对政府的民间“智慧”水准。

而这种恶劣行径,又远非仅仅在预售过程中进行信息公开将规定内容向全社会公开这么简单,就可以一了百了的。

制度能够得到执行,离不开法律法规的约束。富兰克林说:“没有约束的制度,是一纸空文。”

监督必要性是一定要明晰的,尤其是相关的惩处措施和责任追究制度的制定一定要更加的明晰和有可执行性,才能让商品房预售信息公开办法走得更远,走得更稳。

楼市郑州

永威·西苑即将盛大开盘

6月20日,永威·西苑将在嵩山饭店举行开盘仪式。届时,全城市民将见证买房得三房的实惠兑现。VIP会员购房享受3千元抵3万元优惠即将结束。

永威置业2009年全新力作——永威·西苑位居陇海西路,规划为6万平方米简约风格薄板高层,以8000平方米东南亚风情水中庭景观绿地为蓝本,组成一个微缩版的原味现代东南亚环境。

永威·西苑由3栋15层高层和1栋14层高层围合,建筑立面由高品质面砖,局部涂料、花岗岩精工打造,所流露出来的建筑气质阳刚而健美,以其颇具质感的材质表现建筑外延的观感感受,合理的将每幢建筑安置于自然之中,使之成为景观中和谐的一部分,保证90%以上的户型户户推窗见景,360度全通透设计,达到最佳采光效果。

2009年,永威置业首次实现四案并举,将继续秉承“营造城市居住新价值”的企业理念,不断开拓创新,为万千家庭创造和谐美满之家,西苑是实现全方位的品质升级的标志性项目之一,让生活对梦想,口碑赞誉一路领先。周文玲

裕鸿国际:玻璃幕墙 华丽亮相

本报记者 张子静 黄晓娟

近日,记者获悉,裕鸿国际玻璃幕墙即将全部安装完毕。届时,全LOW-E中空玻璃装饰的高层建筑即将华丽登场,它兼备形象力与功能性,带给业主一个轻盈通透的高科技形象。

全玻璃幕墙即将华丽呈现

近日,记者获悉,裕鸿国际玻璃幕墙即将全部安装完毕。众所周知,高层建筑减少热损耗一直都是个课题,裕鸿国际就解决了这一难点,其外立面由石材、玻璃幕、地石丽构成,其中玻璃幕墙采用的全LOW-E双层中空玻璃,在夜晚和阴雨天气,通过LOW-E玻璃,室内物体的热辐射约有50%以上被反射回室内,仅有少于15%的热辐射散失,既有效保暖,也不会结霜。

更为得天独厚的优势,则是其交通位置。规划中的地铁1、2号线在紫荆山相交,裕鸿国际到出站口步行不到10分钟。很多专家评价:“地铁带来的,看起来是大量人流,实则是巨大的经济效益。”

香港新世界已获得商务部准入证

除此之外,香港新世界选择与裕鸿国际联姻,更能证明这个项目的发展潜力。

郑州人对香港新世界都不太了解,但是很多人都知道上海著名的“巴黎春天”百货,巴黎春天是香港新世界旗下商场。香港新世界2007年7月在香港联交所上市。

据悉,香港新世界是香港大型综合企业集团、香港十大财团之一、五大地产商之一,资产总值逾1210亿港元。作为港资百货巨头,新世界百货的选址标准一直非常苛刻。只在“人口密集的新繁华地段开设自有店”。而香港新世界与裕鸿国际的结合则是完美的,此次,新世界百货入驻裕鸿国际,这让很多业内人士对裕鸿国际的投资价值进行重新审视和评估。

样板层现已盛大开放

据房管局数字统计,裕鸿国际已经跃入本月的销售排行榜,创造了淡季的历史神话。

为什么这么多客户选择购买裕鸿国际?准业主主张先生一语道破了玄机:“成本控制得好,才有可能实现高利润。裕鸿国际本身的品质,帮我们降低了今后的运营成本,而销售价格更是降低了投资成本。”

裕鸿国际自入市之日起,即以接近住宅商品房的价格销售。优越的位置加上超低的价格,就算是买下来再租出去,每月也有至少1000元的赚头。据了解,裕鸿国际所剩房源已经不多,为了让购房者更直观地感受裕鸿国际的品质,样板层已经全部开放。

郑州地产之BRT攻略

(上接第九版)

对市区核心项目影响有限

河南怡丰置业发展有限公司营销总监王龙表示,快速公交的建成对沿线楼盘没有很大的影响。至于区位优势,我们项目所处的位置不是因为BRT的开通才有优势的。因为BRT修建前后并没有相应的推广、宣传,所以沿线楼盘也很少以此来做促销卖点。

“作为我们项目,一直是以产品性价比和区位优势为核心竞争力,但是从目前来看,受BRT的影响很有限。”王龙如是说。

名门国际营销总监由永明认为,BRT的建成给他们项目融入了一种概念。在早期的推广活动中,他们一直强调这种概念。

由永明说:“名门国际主打的是小户型,选择我们项目的业主主要是年轻人,大部分都没有私家车,他们更需要便捷的交通。BRT的开通给我们项目融入了快

速、便捷、时尚的概念。并且BRT缩短了东、西城区的时间距离,扩大了我们的销售区域。前期销售已经让周围区域的需求接近饱和,扩大销售区域正是我们所急需的推广手段。”

发展南郡营销总监杨柳表示,地段是地产项目的巨古不变的价值取向,交通则是可以加大项目附加值的活性配置,“快速公交开通后,无论是在郑州哪个板块的项目,都会因为快速公交的运营增加项目优势砝码而进入一个新竞争态势”。

有一句老话说的对:要想富,先修路。不是在于“路”,而是在于路上能带来的财富量。事实上,这也是对房地产价值理论上的关于“地段”最贴切的写照。

杨柳坦言,区位优势的提升是必然的,在效率为王的时代,一个能带来效率的交通系统,是每个现代城市人尤其是年轻人的渴望,市场一旦拥有这种渴望,其价值的上升也不言而喻。这对本区域作为在郑州东南的门户形象也有一个很大

质量上的提升与改善。

专家看法 实际效果有待检验

“从5月份郑州市整体成交情况可以看出,楼盘还没有因为BRT的开通引起热销。”河南财经学院工程管理学教授刘社说,他认为BRT对周边楼盘的影响还未显现,当BRT真正成为大多数人的代步工具时,影响力才会凸显。

BRT不同于地铁,在地下运行,没有红绿灯,它只是贯彻了“公交优先”的原则,出发点是缓解城市公共道路的拥堵,但是它本身并没有使道路增宽,所以对城市整体交通状况的效果,还有待实践检验。

杨柳认为,BRT线路上的沿线楼盘是否会去,应该看项目运营商具体的考量,但随着BRT的运营逐步成熟,时间越长越能改变人们的出行方式,逐渐成长为郑州

的“黄金线路”时,楼盘价格随着区位优势值的上升继续上涨,也不是没有可能的。

“但个人观点,B1沿线楼盘不会出现大幅度的上涨”,杨柳如是表示。

河南源一营销咨询有限公司总经理林山峰说:“BRT对环线地产,特别是对西山区楼盘短期内不会有影响,长期还是会给西区带来客户的。”林告诉记者,他现在住在东风路,即使买房也不会考虑西边,因为他习惯于北边和东边。

他认为,买房主要还是看项目地块的发展潜力和项目本身的升值潜力,用BRT做参考房产升值是没多大意义的,顶多算条不堵车的交通线。

王牌企划董事长上官同君认为郑州的房地产商在整个营销和策划中出现了集体失语,而BRT开通的这段时间里,房地产又失去了一个宣传的契机,新生事物的出现靠的是策划和宣传,而郑州BRT的出现带来楼市的营销卖点没有应时出现。

楼市人物



27万平方米?国际生活商业模式?全新的业态模式?东方国际休闲购物广场由模糊到逐渐清晰时,记者采访了河南振兴房地产(集团)有限公司常务副总经理汪宏宏女士。

记者:请问振兴集团投巨资打造东方国际休闲购物广场,是怎样考虑的?

汪宏宏:对于郑州东南板块的崛起来说,富田太阳城的开发建设功不可没——不仅提高了这里的居住档次,还

东方国际休闲购物广场解读

——访河南振兴房地产(集团)有限公司常务副总经理汪宏宏

本报记者 曹晓娟

带动了这里的消费水平。然而,在这么一个庞大的消费圈里,却没有一个能够满足周边居民衣食住行等生活消费需求的场所,也没有一个可以让周边居民生活购物、休闲娱乐,并为其提供良好环境、优质商品及舒心服务的大型商业中心实在遗憾。因此,我们集团公司本着开发一个项目,造福一方百姓、带动区域经济发展的社会责任感,根据东南板块70多万居民的生活需要,在小区的开发建设中,另投入数十亿巨资打造郑州东南首席生活购物商圈,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。

记者:公司在招商宣传中一直说,东方国际休闲购物广场将是一个全新的商业模式。那么,它到底有哪些创新呢?

汪宏宏:作为郑州东南区域商业领

航者,东方国际休闲购物广场就是针对郑州东南区域目前的商业现状,特邀业内知名专家进行特色商业规划,秉承国际先进的业态组合理念,凭借国际化运作机制,创造性地提出了“国际生活商业中心”概念,将全业态商业与高尚生活完美融合,将为周边近70万居民全力打造一个全新的商业模式与商圈理念的生活购物商圈。东方国际休闲购物广场创新的商业模式,实现了其大商业、大生活、大餐饮、大娱乐四大功能的商业功能。

记者:请问东方国际休闲购物广场的总体规划是怎样的呢,目前招商如何?

汪宏宏:东方国际休闲购物广场总体规划面积为27万平方米,一期5万多平方米的东方国际家居广场和6万多平方米的国香茶城都已成功投入运营,入驻商家已获得高收益回报。二期商业规划分为B区、C区、D区和E区四大商业区域,B区为东方国际购物广场,商业面积约5万多平方米,招商以通信营业厅、家

纺布艺商场、家电/通讯连锁卖场、银行营业厅及自助银行等为主;C区为东方国际娱乐广场,商业面积约3万多平方米,招商以小型百货、娱乐KTV、健身俱乐部、网络游戏、图书音像、培训学校等为主;D区为大型综合超市,商业面积约2万平方米,招商以大型综合生活超市为主;E区为东方国际美食广场,商业面积约4万平方米,招商以特色美食、中式餐饮酒店、品牌快餐、韩式料理、酒吧会所、茶楼、咖啡厅、休闲养生、洗浴中心、快捷酒店等为主。

东方国际休闲购物广场凭借振兴集团和富田品牌的影响力和知名度,目前招商情况良好。深圳、福建、北京、上海、长沙等具有投资眼光的客户纷纷看好东方国际休闲购物广场的发展趋势和投资前景,意在进行大手笔运作。总之,随着城市的快速发展,BRT快速公交的开通和地铁的开通,东方国际休闲购物广场必将成为郑州市新的核心商圈。

楼市活动

建业“琢玉行动计划”接受社会检阅

本报讯(记者 马晓娟)6月12日,建业“琢玉行动计划”正式接受社会检阅,来自河南15个地级城市的建业全省业主代表及省内知名媒体的记者来到建业城市花园,共同参与了此次检阅活动。

上午,在建业集团总部,社会检阅团听取了建业集团执行副总裁孙延隆关于“琢玉行动计划”成果的主题汇报,并就建业“琢玉行动计划”的实施心得进行了交流。下午,社会检阅团还参观了建业城市花园、桂园和联盟新城,亲身体会“琢玉行动”以来建业各小区发生的可喜变化。

建业物业总公司的工作人员介绍说,经过“琢玉行动计划”,老社区基本上焕然一新,提升了建业业主的居住环境和居住品质。

据了解,至2009年6月9日,在“琢玉行动计划”启动后的180天内,建业共解决了401个产品相关问题,其次,企业还解决了关于服务的270个问题,全面提升服务质量,健全服务体系。明确了首问责任制,编撰了《建业集团客户服务手册》等。得到了业主们的一致赞同。

“琢玉成器,大道致远”,建业董事长胡葆森说,琢玉行动虽取得了阶段性成果,但建业人的“琢玉”之路还将继续下去,伴随建业整个发展过程。



家居活动

首届中原家居行业“党员示范店”评选活动启动

近日,郑州日报家居版联合河南省省内一线品牌家居企业共同举办的“首届中原家居行业‘党员示范店’评选活动”启动。

本次活动启动时一个月,对前来申报的企业本着公开、公平、公正的原则,采取“专家评审(占60%表决权)+社会投票(占40%表决权)”相结合的评选办法,评出荣誉奖项。

凡具备参评条件的企业,即日起可自行申报,申报时,须提供相关证明资料。依据参评申报数据,集中在《郑州日报》刊登首届中原家居行业“党员示范店”评选活动选票,接受社会公众、广大消费投票和异议监督。

在社会公众投票基础上,由中原家居行业“党员示范店”评选委员会专家进行主体评审,最终评出获奖名单,并在《郑州日报》集中展示。由主办单位隆重举行颁奖仪式暨中原家居行业“党员示范店”高峰论坛,邀请有关领导为获奖企业颁奖;并重磅推出《榜样的力量——首届中原家居行业“党员示范店”荣誉特刊》,集中展示获奖企业品牌形象。

此次活动也是为了集中展示实力家居企业品牌风采,带动市场内需消费,促进下半年家居行业发展,“党员示范店”的评选必将使中原家居行业的服务水平走向更高、更职业和更规范。

“党员示范店”的招牌将使党员经营户切实体会到自己的“与众不同”,激发了基层党员的使命感和责任感;时时刻刻在提醒着党员经营户要诚实守信、合法经营,自觉接受群众的监督,为党旗增光添彩。

深入学习实践科学发展观,积极发挥郑州家居行业基层党组织先进性、榜样作用,评选和树立一批“党员示范店”,带动和引导其他商户诚实守信、合法经营,促进了个体私营经济的健康有序发展和市场秩序的规范,努力为郑州家居行业发展、市场繁荣贡献责任和力量。

活动详情请咨询: 0371-67655260 13633810755。

鲁豫有约见证半岛·老房子完美演绎

本报讯(记者 马晓娟)6月13日,半岛·老房子创新商业运动高峰论坛暨半岛老房子产品说明会在郑州裕达国贸八楼宴会厅隆重举行。建业住宅集团董事长胡葆森,北京华远地产董事长任志强,俏江南集团董事长张兰,北京集美集团董事长梁建国等各界大腕云集,本次高峰论坛得到了国家、省市各大媒体的深度关注。

活动由凤凰卫视著名主持人陈鲁豫主持,向人们展示了一条与众不同的原创商业街,让每一位到场嘉宾都感受到了半岛·老房子商业街建筑、文化、餐饮相结合的特色,在消费者中引起了轰动。

在陈鲁豫和嘉宾的谈话中,建业住宅集团董事长胡葆森把老房子背后的故事娓娓道来,让到场嘉宾感受到建业对于传统建筑、文化的深切关怀,以及持续保护的用心;北京集美集团董事长梁建国讲述了在规划与设计这条独特商业街的过程中,那些鲜为人



知故事;华远地产董事长任志强,俏江南集团董事长张兰,分别肯定了建业17年的艰苦里程,以及半岛·老房子商业街的建筑、文化和商业价值,表达出强烈的欣赏与期待,并对其进行了一个精辟的概括:很中国,很现代。

名流峰会,群英汇聚。建业·森林半岛在成就了中原豪宅的顶级作品之后,全新推出的一条独一无二的原创院落式商业街——半

岛·老房子商业街豁然而至。通过此次活动,我们可以看到,一条全新的探索之路,由建业人坚定地迈出了第一步。半岛·老房子商业街,跳出了普遍性的思维定式和习惯,创新传统商业模式,颠覆传统商业观念,打破了形式与功能的二元对立。由此,可以预见,在不远的将来,一个代言城市的商业街区,一种全新的原创独栋商业,在中原大地上诞生。

党建新闻

鑫山公司党委 开展党员干部读书活动

本报讯(记者 冯成刚 通讯员 薛书增)近期,鑫山党委组织各支部党员认真学习习近平在中央党校2009年春季学期第二批进修班暨专题研讨班开学典礼上的讲话精神和“科学发展观”的重要思想,全面提高党员干部素质为前提,以积极营造终身学习氛围,精心打造一支志坚、风正、学勤、业精、纪严的队伍为目标,以全力构建学习型、廉政型文明,逐步形成崇尚知识、崇尚科学、崇尚文明的良好风尚为要求,切实起到推进鑫山实业和谐发展、健康发展的作用。