



楼市维权在行动

健康、有序的房地产市场，必须有一个法制的、透明的平台做依托。
《郑州日报·中原楼市》重新塑造楼市维权专栏，通过公开曝光具体的楼市维权案例，并进行分析和评说，让消费者认清购房陷阱。本报联合相关管理部门将重拳出击进行重点报道，为维护消费者

的合法权益而行动。
《楼市维权》栏目的重新塑造旨在推动中原房地产市场诚信体系建设，鼓励广大开发商积极踊跃地加入到诚信品牌队伍中，加强对房地产消费领域的监督，揭露和批评违背诚信的行为，提高购房者的购房知识水平和依法维权能力。



房地产工作室

热线: 67655260

QQ群: 59516421

邮箱: zrbzyls@163.com

郑州楼市的“中考”成绩如此“骄人”，从年初的“寒冬”到现在“炎夏”般的转换，恍如隔世。

经济学的根本原理提示，大量的货币投放，必将让楼价、股价火爆。当“涨升”响起来，需要未雨绸缪，警惕泡沫的产生。



量价衔枚疾进

天很热，甚至是炙热，不过市民卢昱的心现在是“拔凉拔凉的”。

当卢昱带着女朋友来到中原路和大学路交会处附近的中苑名都售楼部门口，还没有进门就止住了脚步，因为他们分明听到出来的人说该项目将近5800元/平方米的均价。

“已经连进去的勇气都没有了。”卢昱这样告诉记者，一脸的无奈。

卢昱随身带着一个小本，记录着目前郑州很多在售楼盘名字的价格，在这个小本上，不但有众多的知名楼盘，甚至还有众多的二手房。

不过目前二手房也让他们感到了怯意，因为价格直逼周边的新盘。

他的女朋友不断地追问记者，“房价还会涨吗？现在能买房子吗？”看着他们一脸的诚挚，记者回答“楼市有风险，入市须谨慎”，趁他们还没有回过神来，记者撒身而走，因为这样的问题回答起来是无比的艰难。

天弘策略顾问机构地产运营总监赵晓凌表示，楼市行情走到这个时候，估计就是王石、潘石屹、冯仑也要迷茫，一些“空头”的代表人物像刀、时寒冰现在已成了过街老鼠，很多购房者感觉被他们

180天： 从冰冷急转滚烫

本报记者 马晓鹏

曾经的义愤填膺状给忽悠了。

大河网楼市频道总监罗俊坦言，“存在的就是合理的”这个哲学命题明显把看空市场的专家们给“废”了。

随着楼市价格的大涨，现在争论的声音却异常少见了。

“开发商在闷声发大财，专家们都去做检讨，哪里有时间交锋啊。”罗俊这样评价。

上涨成为楼市关键词

“中考成绩”是如此的“骄人”，郑州楼市真正的到了“盛夏”。

27日，郑州市房管局发布今年上半年郑州市房地产运行情况，“上涨”成为文件中出现最多的词汇，也就是所说的“关键词”。

“紧紧把握和领会‘上涨’这个关键词，就能弄清楚上半年郑州楼市的基本动态。”河南弘置置业总裁郭占君笑谈。

确实，看看以下的数字，就可知此言不虚：上半年商品房销售均价为4749元/平方米，同比上涨6.4%，环比上涨6.3%。其中商品住宅销售均价为4457元/平方米，同比上涨12.5%，环比上涨10.8%。

郑州商品房销售价格半年内上涨了862元/平方米。

从房管局发布的数据来看，2009年上半年郑州市商品房销售面积大幅攀升，其中，3月和6月双双突破“万套”。上半年郑州市区商品住宅销售45916套，较去年同期上涨了83.8%；商品住宅销售面积408.94万平方米，较去年同期上涨了59.68%。

土地市场应声而动

不单单是房价，土地市场也是“涨”字当头，热情高涨。

今年年初，郑州土地市场“死水微澜”，一片萧瑟景象，基本都是底价成交，但楼市的转暖，很多资金蜂拥而至，久违了的土地争夺战开始上演。

7月11日，郑州市土地储备中心正式向外推介6宗地块，拟出让土地总面积395.2亩，大部分都是小地块。

7月23日，在推介会现场，记者看到能容纳200人的会议室人头攒动、座无虚席，很多地产行业熟识的人在彼此打着招呼。

郑州市建设路与工农路交叉口一块19.72亩的土地，经过19轮现场竞价，最终以每亩245.94万元的高价成交，与起拍价相比，每亩地贵了96.35万元。

“价格高低先不论，这绝对是草鸡变凤凰”，现场有参与竞拍的人看着这“精彩”的一幕给记者解释说：“这块地曾在今年2月20日流拍，谁也不想仅仅过了5个月就咸鱼翻身了。”

天弘策略机构董事长苏新表示，楼市回暖郑州土地市场将会快速启动，因为随着去年下半年的楼市行情进入“寒冬”，很多开发商取消了拿地的计划，出手谨慎，现在在开发商都有“土地饥渴症”。

“要紧紧关注土地价格，这是表示开发商对后市有没有信心最真实的表现。”河南大庄园置业有限公司总经理李雪胤表示。

三大因素推高郑州房价

2009年上半年，郑州楼市与全国的房地产市场一样迎来了新一轮的“量增价涨”，市场热度甚至超过行情最为火爆的2007年。

据郑州市房管局有关负责人分析，随着各项利好政策和宏观环境转暖的影响，消费者对楼市未来预期转好，购房信心回升，市场交易活跃，房价正持续稳步上升。

郑州市住宅与房地产业协会有关机构分析，影响房价持续增长的主要原因有：

首先，郑州市前几年作为住宅产品主导的多层住宅现在已经成为稀缺产品，目前高层已经替代多层成为郑州市场的主导产品，销量占整体住宅销量的84%，高层建筑成本的增加直接作用于房价的上涨。

其次，银行贷款利率的下调，首付款比例的下降，降低了购房门槛，使按揭购房的比例大幅提高。2009年上半年郑州市商品住宅按揭套数比例达到了67.05%，较2008年同期上涨了15.13%。购房资金集中涌入房地产市场，成为推动房价上涨的因素之一。

正如财经评论员叶檀所言，拉高房地产市场是经济复苏的必然产物。一方面为了刺激开发投资，保证经济增长，政策基调仍将维持不变。只要宽松的货币预期维持不变，而实体经济产能过剩风险不变，民间资金就不得不四处出击，寻找投资机会，部分资金可能涌入股市、楼市等资产领域，推动资产价格上涨。

大量的货币投放，必将让楼价、股价火爆，原材料价格悄然回升。

国都证券分析师张翔表示，老百姓开始感觉到钱存在银行太不合算，抵御通胀的方法就是把钱花出去，而目前比较畅通的投资渠道一是股市，二是楼市，其他期货、黄金等市场是少部分专业投资者的游戏，买房是抗通胀的良好手段。

另外，部分开发商调整销售策略，相应提高商品房销售价格，也成为房价上涨的又一推手。

正弘置业全面接盘蓝堡湾

正弘·蓝堡湾 正弘·数码公寓 正弘·春晓三案并起

本报记者 朱华 张静 通讯员 王振东

一块土地，三大项目，牵动着万家灯火。在经历了一千五百多个日日夜夜，2009年6月17日下午，正弘依法接管金基不动产，思达集团旗下核心地产公司金基不动产完成85%的股权转让，于当日向工商部门递交股权变更申请，并于19日获得批准。河南地产开发十大品牌河南正弘置业有限公司(以下简称正弘置业)正式接管金基不动产及其全资子公司思奇科技控股，全面接管其旗下思达蓝堡湾、思达数码国际公寓、思达优典三大房地产项目。2009年7月28日，焕然一新的正弘·蓝堡湾、正弘·数码公寓、正弘·春晓三大项目全面启航，在城市中心重塑城市的价值所在。

恪守信仰 谦切力行的坚磐品牌

一个城市的发展，离不开政府宏观层面的掌控和布局，也离不开地产商微观层面的远见和谋略，二者缺一不可。正弘一开始即以社会责任自励，承担起城市运营使命。

正弘深知品牌不是一个静态的名称，只有不间断地积累和创新，只有持续不断地为城市贡献力量，才能保持领先。从中原第一个精品百货正弘国际名店到第一个践行别墅5S标准的纯别墅住区九都弘，从中原地区第一个黑白关系精英建筑正弘旗到第一个新中式大体量高层社区正弘山，十二年来正弘不断为兑现城市承诺兢兢业业。

对正弘置业而言，接管金基不动产更是任重道远。在全面接管之后，正弘置业以十二年的开发经验对金基不动产开始全方位的梳理确权工作，快速成立了以公司核心高层为首的危机响应工作组，确立了“承担责任、真诚沟通、速度第一、系统响应”的核心方针。其中，客户服务成为正弘置业接管金基不动产后最显著的转变。

众所周知，伴随着原蓝堡湾、原数码国际公寓、原优典三个项目的停工，万余名业主作为直接关系者，最关心的就是工期问题，因此正弘置业新金基不动产将工期问题列为第一类亟待解决的重点问题，并启动了“复工倒计时”，尽最大能力加速三个项目的复工完工进程。

“复工倒计时”包含两方面的具体工作：首先是内部的资料移交工作。在6月19日启动“复工倒计时”后，正弘置业与金基不动产开始自上而下的积极推进项目工程合同、施工图纸图表等相关资料的移交交接以及项目经理任命、员工企业文化、产品理念、建设风格的认同度和领受程度等具体工作。在各位参与过前期项目建设工作的工程师支持下，正弘置业力求从各个层面承上启下高效率平稳地完成过渡，

为复工提供详实依据，打下坚实基础；其次正弘置业与对应施工单位的谈判沟通也已全方位展开。此次沟通谈判以“一次性解决遗留问题与实质矛盾”为工作目标，并计划在月底前彻底解决，为蓝堡湾等项目的实质性复工彻底扫清障碍。正弘置业站在对项目长远运行的角度看待此次谈判沟通，对一次性解决工程遗留问题持坚定的态度。如果此类问题彻底解决，不仅能够彻底规避反复开工的风险，同时工程质量也能够得到保障。

三大项目同时启动 企业发展与社会责任双赢

伴随着中原房地产整体水平快速提升，市场竞争逐渐从产品、价格、服务扩展到了品牌、公司管理等各个方面。正弘深知，企业的健康成长离不开公众与业主给予的信任和支持。因此，基于“持续创造与顾客共赢价值”的企业价值观，正弘置业全力推进正弘·蓝堡湾、正弘·数码公寓、正弘·春晓三个项目的同时启动。对于广大业主深度关切的思奇科技旗下原优典项目，正弘置业明确表示将其更名为正弘·春晓并正式接收管理。半个月前思达优典两位业主代表的来信，深深触动了正弘人的心灵，信中说：“正弘置业接管金基不动产，应该优先考虑的是如何保护思达优典与思达数码国际公寓这两个项目的业主权益，这不仅能够展示正弘置业的诚意与实力，更能体现作为企业公民的社会责任感，更能得到广大业主的支持。”

在接盘谈判条件中，原优典项目本不在接盘范围之内。因项目销售已逾90%，销售回款早已寥寥无几，项目亏损严重。如果再对其进行反复托管，无疑将导致其陷入僵局，无形中增加了社会不稳定因素。对于业主信中的担忧正弘感同身受，因此本着回报社会的企业公民责任感，正弘决定与广大业主同舟共济，让

优典项目重上正轨。对此正弘置业相关负责人表示：“业主的信任是我们工作的动力源泉，正弘全体员工将克服项目面临的种种困难，尽最大能力推进实质性复工，保证尽快交房。请广大业主在项目再度启动的关键阶段团结一致，全力支持我们进入实质工作阶段。希望业主冷静考虑自身情况，理性考虑退房等现实问题。希望各位业主重拾信心，将优典项目重新盘活。”

由于原优典项目工程谈判工作较为复杂，因此开工日期由原定日期推后二十天左右，正弘置业承诺将与施工单位尽快解决遗留问题与实质矛盾，在复工后全力以赴把这二十天工期赶出来，约定交房日期不会因此受到任何影响。

《告全体业主书》全省发布 践行践诺欢迎监督

对有信义的企业而言，一诺即是千金，正弘置业在全省发布告全体业主书，不仅是对万余业主期待的正面回应，更是对关注蓝堡湾项目的人们发自内心的感恩。在告全体业主书中，正弘置业对蓝堡湾、数码公寓、春晓三大项目的工期问题，做出了明确的答复，力求在8月中旬实现复工，8月底全面实质性复工；同时明确了销售体系的构建以及业主沟通渠道的建立等工作的细节。9月初项目售楼中心将全面开放，在开放的同时，充分尊重业主的知情权，将项目工作计划详细传达给每一位业主；形成固定透明的业主沟通机制，整个机制包括定期向业主代表发放工程进度简报；每月邀请业主进行工地巡查；销售代表一对一服务。按照这样的工作计划，在9月初，所有问题将进入正常透明沟通渠道中，每位业主都将享有信息透明与高度尊重。

正弘置业在对金基操作中，第一阶段是危机处理，第二阶段就是市场信心的建立。正弘认为市场信心主要是来自“势”与“现金流”。

这两点是保障业主的权益、债权人的权益以及标本兼治解决金基不动产运营问题的关键所在。对此正弘这样规划：在当下市场信心低迷期，对现有产品进行公开销售，极其不现实。因此对于蓝堡湾项目，正弘置业承诺将通过科学规划、合理定价，不贪图眼前利益，竭尽全力确保明年一期现房销售成功，二期顺利开工投放市场，通过一连串有序的销售动作，确保项目的“势起”与“现金流”的盘活。预计在二期开盘过后，金基负面影响能够消除殆尽，由正弘置业打造的新金基将重新赢得市场的认可。

正弘置业对于打造新金基不动产秉持“真诚、透明、公正”的原则，在整个接盘过程中，显示了高度的企业公民责任感和主导推进者的姿态。正弘业主、债权人和金基不动产，这三者的关系是利益共同体，一荣俱荣，一损俱损，同时这三者的权利与义务也是紧密地联系在一起。对于正弘来说，新的金基不动产公司有诚意、有团队、有资金，正弘将尽全力确保项目正常推进；对于业主来说，如果业主权益得不到保障，公司无法运作，债权人的利益也得不到保障；对于债权人来说，在项目启动的关键阶段，需要以大局为重快速达成共识，对现有库存非抵押产品进行盘活销售，才能保障自身利益的实现。作为有责任、讲诚信的开发企业，正弘置业将会恪守原则，紧随项目开发节



工人正在修改标志

奏，拿出一份切实可行的债务偿还方案。以上三者相辅相成，正弘作为主导方，将全力维护三者关系的稳定，维护社会的和谐与稳定，希望社会矛盾和冲突的代价降到最低。

金基不动产的母公司即是正弘置业，正弘没有选择一家空壳公司作为风险转嫁，充分显示正弘对于接管金基不动产的信心。正弘接手了金基，就要将金基纳入到正弘的操作体系中来，正弘的操作体系非常单纯，就是“真诚、透明、公正，把复杂的问题简单化”。在过去现在与未来，正弘态度始终如一，即对待金基的事情要怀有一颗“正”的“公心”，“正弘”名字的寓意就是正大光明，正弘置业既然全面接手金基不动产，就会言而有信、言行一致，兑现正弘曾经关于“敬畏”和“公心”的承诺。正弘置业有决心有信心，尽最大的努力，尽最快的速度将各项目推向正轨，维护社会的和谐稳定，为广大长期支持、关注正弘置业以及蓝堡湾等项目的们提交一份满意的答卷。