

楼市资讯

辉煌美景六周年 万千业主大联欢



本报讯(记者 刘文旭 通讯员 王亮)在河南美景置业成立六周年之际,“辉煌美景六周年,万千业主大联欢——大型业主联谊活动”拉开帷幕。河南美景置业自2003年成立以来,始终以“美丽地产,美好生活”为追求,先后为大约5000户、近20000名业主提供了安居乐业的居住场所。此次大型业主答谢活动,旨在借此机会感谢广大业主六年来对美景的支持和信赖,同时也与美景的万千业主们一起分享六年来的成功与喜悦。

本次联谊活动计划持续时间三周,连续举办场次达10余场,涵盖美景旗下开发的多个社区,预计参与人数达到4000余人,内容包括文艺演出、冷餐宴会、万元抽奖等,并特别邀请到“2009新丝路模特大赛”的优秀选手们进行“新中原风格”专场演出,这是近年举办的规模最大、周期最长、品质最高的一次业主活动。

进入2009年,美景一举推出了“150万平方米新中原精神城邦”——美景鸿城,该项目位于航海路与中州大道交会处,毗邻地铁4号线5号线换乘站,交通便利。河南广播电视观光塔、航海体育场、世纪乐园、千亩永久性绿地等围绕四周,居住环境优美,发展潜力巨大。建成后将达150万平方米,涵盖高层住宅、星级酒店、高端商务空间、商业步行街于一体的大型居住型社区。

2009“远大·理想城邦”少儿跆拳道大赛将举行

本报讯(记者 张静)本周末,由郑州日报、河南省跆拳道运动协会主办,郑州未来远大置业有限公司协办,河南省先锋跆拳道俱乐部承办的2009《郑州日报》“远大·理想城邦”少儿跆拳道大赛即将举行。

据了解,本次活动的举办地点将设在风景秀丽的远大·理想城会所,参赛选手为小学6年级以下少儿。活动主办方负责人告诉记者,此次活动除社会上小学生积极报名外,远大·理想城的新老业主尤其踊跃,同时他们希望热爱运动、喜欢理想城幽雅环境的更多小学生能参与其中。

河南楼市网即将全面推广

本报讯(记者 马晓晴)与原先人们挨家挨户找项目看楼盘的购房方式不同,在网络日趋普及的今天,许多人尤其是年轻人渴望通过网络足不出户浏览楼市的各种最新资讯,由此可更便捷、更迅速、更有选择性地选购自己心仪的房产。在此情形下,河南新诞生的一家房地产网站——河南楼市网即将全面推广。

即将与人们谋面的河南楼市网创办于2009年1月7日,隶属于河南网络传媒有限公司。该网站以房地产业为主,同时涉及家居等相关产业,包括新房资讯、楼市动态、地产风云、社区互动四个主要频道,以及楼市快报、在线房产、人物专访等22个专题栏目,内容可谓精深专业、丰富多彩。

河南楼市网每天更新一次,以及时、最真实、最专业的内容资讯展现河南房地产市场的瞬息万变,为广大市民尤其是“70后”、“80后”的年轻购房一族提供全方位、更专业的购房、装修咨询服务。帮助人们实现“快乐生活、轻松拥有”的购房梦想。为中原房地产市场的稳定、繁荣和发展尽一份力量。

中原汽配大世界强势启动

本报讯(记者 马晓晴)7月28日,中原汽配大世界强势启动,一个西区市场经济发展先行者,一个中原汽配大世界展翅腾飞的日子,在中原各大传媒热情参与中,在市场一期百家商户热烈祝贺声中,大庄汽车百货广场应运而生——中原汽配大世界迎风崛起,闪亮登场,席卷中原,做中部六省汽车贸易物流中心。

中原汽配大世界雄踞郑州西部黄金走廊郑上路,紧邻地铁一号线、三环路、四环路,火车货运西站、西客站西站环伺四周;是西区唯一的汽配装饰市场,项目扼守郑州西大门,填补西区汽配市场空白,辐射豫北、豫西、豫西南、晋东南等地区,携手中原西路多家汽车4S店和三环几十家修理厂共筹郑西汽车产业集群。

中原汽配大世界占地287亩,总建筑面积15万平方米,产品展示区12万平方米,配套仓储物流2万平方米,1万平方米大型停车场,是集整车销售、汽车配件、汽车装饰、二手车交易、物流配送等五大功能为一体的汽车贸易中心。未来将发展成为“中部汽配批发基地”。

鑫山党委采取积极举措 加强流动党员管理服务

本报讯(记者 冯成刚 通讯员 薛书增)鑫山公司党委积极应对形势任务的新变化,大胆探索市场流动党员管理机制,切实做到流动党员无论走到哪里,都有党的组织接收,有健全规范的服务,有发挥作用的平台。

为保证流动党员始终处于党组织的有效管理之中,进一步完善规范以“内建”为主的党组织组建模式,不断扩大党组织覆盖面,从而形成了全市场各行业领域党组织“横向到边,纵向到底”的全覆盖,确保了流动党员无论走到哪里都有党组织接纳。

各级党组织在关心服务流动党员的同时,注重以党员先进性具体要求为目标,以“设岗定责”为载体,为流动党员搭建发挥作用的平台,引导党员立足岗位发挥先锋模范作用。为流动党员设置了党员责任区、党员示范岗、党员换位等。针对国际金融危机影响,引导流动党员在鼓舞士气、坚定信心上发挥表率作用,在自我发展、带头发展上发挥表率作用,在服务民生、维护和谐上发挥表率作用,确保了人心、企业“双稳定”。

人外有人:首先要绝对的自信,要站在众人的外面看待问题、分析事物。

以天合天:用规律去对接规律,最终寻找到市场的主导性规律,科学地运用人的规律。

这是郑州人从众地产顾问有限公司的核心理念,也是人从众总经理李雪胤对其理念的哲学性理解。

李雪胤和他的“铺王之王”

“郑州人从众公司已经成功运作了20余个大型地产项目,尤其是商业地产,本公司素有‘铺王之王’的称号。”

从东建材的家喻户晓,佛罗伦萨皮具城、水岸花木城的轰轰烈烈,再到如今大庄园的高调亮相,似乎人从众一直没有离开过商业地产,更准确地说是“商铺”。

2002年至2007年,伴随着商业零售业的蓬勃发展,全国的房地产市场也掀起了商业地产的开发热潮。

而李雪胤正是赶上了这个好时候,1992年在北海下海的他毫不犹豫地投入到地产圈,继而转战全国,定位到商业地产中,2006年落根到郑州。

“商业是实现商家跟客户之间一对一沟通的阵地,并真正体现出产品营销的互动性。这里面可以挖掘出巨大的商业价值,虽然未来的市场扑朔迷离,但河南的商业地产开发还处于初级阶段。”李雪胤这个人对外对商业地产具备特有的天赋。

于是,记者决定以人从众运营的商业项目为主线着手去理解李雪胤。

2006年“偶然”成功的东建材

东建材是中原地区乃至西部各商家喻户晓的建材批发市场,如今已经很少有人记得当初成功运营它的是郑州

李雪胤:人外有人 以天合天

本报记者 刘文旭



人从众地产顾问有限公司。

当然就李雪胤本人来说,“也没什么可以炫耀的”,“就是在一个偶然的情况下,我觉得它可以做,然后就这么‘偶然’的成功了”。

虽然李雪胤一再强调东建材的成功是有着特定的环境和背景,但记者仍然坚持,成功绝对没有偶然性。

2006年在山西运城操作“今日MALL”商业项目的李雪胤,在郑州转机停留一个星期,期间从朋友处得知郑州市市场发展局在运营东建材时遇到了资金回笼的困难,于是他利用了半天时间去考察市场。在看到了常人眼中的交通堵塞、租金高等问题后,他注意到了一件事,“所有的明显缺陷也好,不足也好,但有个事实是不容忽略的——市场没空铺,供不应求。”

李雪胤说:“只有这一件事就决定了其它问题都不是问题。堵车,是因为人流多;租金高,是因为利润空间大。这些负面因素反而证明了这个商场好,透过这些现象就不难看到其本质,消费者能在那里便捷地买到称心如意的东西,而商户能赚到钱,这恰恰是一个成熟市场所必备的因素。”

从投资者的角度把市场的优势广而告之,这是人从众仅用十个月就成功运营东建材的经验之谈。

2007年 佛罗伦萨、水岸花木城问世

李雪胤说他很喜欢易中天关于怀才和怀孕的比喻。

“怀才和怀孕一样,时间长了别人就能看出来。”

中原新城 西区“擎天柱”



目前,中原新城俨然成为西区的一个“巨无霸”,无论是购房者到郑州西区看盘,还是业内人士去“调查”,中原新城无论如何都是绕不过去的。

它的成功是源于位置?还是开发商的实力?或者是赶上楼市整体“高烧”的好时候?

于是,在那个地产最红火的年代,村民以及社会各界根据开发商的实力,开始推测刘建成后的价格(每平方米):5000元、5500元、6000元……总之在没有低于每平方米5000元的猜测中,开始有村民私下出售没踪影的“赔偿房”。据了解,单价多在3500元以上。

2008年,中原新城开始以“全球首个‘国际生活共同体’”的身份高调亮相,下半年,紧接着

中原新城的价格也逐渐浮出水面,每平方米4000元左右。

相对于伊始的种种猜测,每平方米4000元左右的价格让想要买房的人感到无比的痛快。用记者的话是:“感谢金融危机,感谢政府的铁拳头”。然而,仅半年时间,中原新城的均价已飙升到4500多元。传闻,还会涨。

涨或跌,冷与热,谁主宰房价沉浮,楼盘的房价定位由谁来定?显性的无非成本+利润,隐性的应该还有买卖关系吧。

但在对于中原新城房价的采访中,多数购房者却不认为其房价过高。新密的李先生说:“这里价格适中,重要的是周边学校资源丰富,这也是我们来这里买房的主要原因。”

刘文旭



中苑名都 位置决定潜力

一期开盘劲销98%。近日,记者在各大报纸、网站上都能看到这则消息,继续往下读,发现这么畅销的楼盘是沉寂已久的郑州学都置业所开发的楼盘——中苑名都。昨日,带着疑问,记者来到中原路与大学路交叉口的中苑名都楼盘现场。

走进销售中心,并不像其他楼盘一样,销售人员很快迎上来,而是每个人都在忙着给客户介绍。我只好自己观看沙盘。不久,一位穿着便装的女士走上前来:“你好,请稍等,我去找销售人员为你讲解。”在等待的过程中,记者发现来看楼的人的确不少。

因为不愿等待,我离开了售楼部,围着该楼盘转了一圈。发现交通是该楼盘最大的优势,离楼盘最近的中原路和大学路都是郑州市的主干道,这两条路上分别有63、49、111、9、

101、104路等近20条公交线路,这些公交车分别通往郑州的东南西北四个方向。

说到教育、医疗也还算可以,据记者考察,该楼盘周边分布有郑州大学、郑州二中、郑州四中、二七区实验小学、二七区外国语小学等学校。距离项目不远处有郑大一附院、郑大三附院、郑大五附院、骨科医院等。购买者也多次夸奖该楼盘的交通便利。

一圈下来,记者发现除了中苑名都的6栋高层建筑外,附近并没有其他高层建筑,位于楼盘的南边还有没有开发完的菜王村,和城中村低矮的楼房相比,中苑名都显得巍峨壮观,但是城中村的嘈杂环境也影响了该楼盘,据附近的居民称,这里是交通要道,环境有点嘈杂,白天夜里过往车辆较多,年轻人居住还是可以的。

黄晓娟



一周数字

0.53 : 1

今年上半年,郑州商品房投放面积259.85万平方米,同比下降34.2%,是2006年以来郑州楼市半年投放量的最低值。与此同时,商品房新开工面积427.13万平方米,同比下降29.9%;竣工面积107.58万平方米,同比下降20.9%。

从总体上看,上半年郑州商品房市场供销倒挂情况明显,投放与销售比为0.53:1,销售面积大于供应面积227.03万平方米,几乎是投放面积的两倍。

解读:随着市场去库存化周期的缩短,市场供应量的平

稳增长才能保证供需平衡,抑制房价过快上涨。

5000

今年上半年,郑州商品房销售均价继续上扬,均价达4749元/平方米,同比上涨6.4%。5月份,商品房销售均价首破5000元“大关”,6月份继续上涨,半年涨了862元/平方米。

解读:在上半年万人购房需求调查报告中,购房者最能接受的房价是3000~4000元,而目前均价过5000元的行情,显然高于购房者预期。

晓娟整理

优惠信息

栏目记者 黄晓娟

富田太阳城



7月1日至8月31日,富田太阳城举行“冰爽夏季购房”活动。

- 一重礼:购一房送1666元,购二房送2999元;
二重礼:当天定房每平方米立减99元;
三重礼:购一房客户,可免费参加“两人世界浪漫之旅”大连双卧五日;
购二房客户,可免费参加“三口之家欢乐之旅”大连双卧五日;
四重礼:业主介绍朋友成功购房,老业主本人可免费参加“相约浪漫之都”大连双卧五日。

绿城杨柳林



活动时间:2009年8月1日~8月16日

- 一重礼:凡活动期间到访绿城销售中心的客户均有精美礼品赠送;
二重礼:凡活动期间老客户带新客户,新客户认购绿城柳林源,均赠送老客户奥斯卡电影票;
三重礼:凡活动期间认购绿城柳林源的客户,均赠送体检卡;
四重礼:凡活动期间认购的客户均可参加“红歌会”现场抽奖活动(名牌电动车);
五重礼:活动期间特推出一口价房源20套。

丰庆佳苑二期



“迎八一献礼军人”,凡军人(包括退伍军人)客户在7月20日~7月31日期间在丰庆佳苑购房的客户,凭有效证件均可享受额外1%的优惠(此活动与其他活动不同时享受)。