

不要做房价上涨的助推者

本报记者 黄晓娟 文 宋晖 图

郑州市房地产市场虽然正在持续回暖,但也存在不少问题,市场回暖前景及可持续性尚需进一步观察。



回升速度加快 商品房销售火爆

据数据统计,郑州市前三季度GDP为2378.8亿元,扣除价格因素,比去年同期增长9.0%,比上半年经济增速加快1.7个百分点。

三大产业中,第三产业增速最快:第一产业增加值85.4亿元,同比增长3.7%;第二产业增加值1270亿元,同比增长7.1%;第三产业增加值1023.4亿元,同比增长12.0%。经济增长率逐季加快,总量占据半壁江山的工业经济发展对经济增长起到了举足轻重的作用。

建筑业、房地产业、金融业高速增长,增速明显高于其他行业。

前三季度建筑业实现增加值139.4亿元,同比增长28.4%。

商品房销售火爆,销售面积同比增长72.2%,房地产业实现增加值76.4亿元,同比增长20.4%。

土地购置下降 房屋施工面积扩大

1~9月,郑州市房地产开发投资增长有所回升,完成投资326.3亿元,比去年同期增长9.3%,增速同比回落42.9个百分点,占城镇固定资产投资总额的23.3%。同时,房屋施工面积有所扩大,但新开工面积继续下降,同时下降的还有土地购置及完成土地开发面积。

商品房销售高速增长,期房销售好于现房。1~9月,郑州市商品房销售面积698万平方米,比上年同期增长72.2%。其中,商品住宅销售面积635.8

万平方米,同比增长74.1%;1至9月全市商品房销售额303.1亿元,同比增长83.2%,其中住宅销售额为262.2亿元,同比增长93.6%。

在商品房销售中,现房销售面积86.8万平方米,销售额28.7亿元,同比增长88.5%和85.4%;期房销售面积611.2万平方米,销售额274.4亿元,同比分别增长71.6%和82.9%。

90平方米以下房少 供应结构性矛盾突出

郑州市统计局分析认为,商品房价格继续上涨,住宅价格涨幅较高,住房供应结构不尽合理,结构性矛盾还比较突出。

数据显示,1~9月,郑州市商品房混合销售价格4343元/平方米,其中商品住宅混合销售价格4124元/平方米,分别比上年同期上涨5.4%和10.5%,住宅价格涨幅较高。

统计局有关负责人认为,结构性矛盾主要体现在90平方米及以下商品房所占比重仍然较低。

从完成投资额来看,今年1~9月,郑州市90平方米及以下住宅投资完成115.1亿元,占全部住宅投资的44.4%。从施工面积和新开工面积来看,1~9月郑州市90平方米及以下商品房施工面积1524.1万平方米,占全部住宅施工面积的44.6%,其中新开工面积210.8万平

米,占住宅新开工面积的比重为41.5%。

王牌企划董事会上官同君分析:“今年以来,郑州市通过加大经济适用房和廉租房建设投入力度,商品房供应结构不合理状况有所改观,但由于长期积累的矛盾,目前商品房供应结构性矛盾还比较突出,90平方米及以下商品房仅占四成。离70%的目标还有很大差距。”

不可盲目攀比 做房价的推波助澜者

1~9月郑州市房地产开发运行情况表明,受宏观经济企稳向好的影响,郑州市房地产市场在经历2008年的下跌和低迷后,回暖因素不断积累,但开发商投资行为并未积极跟进,房地产开发投资增长低位运行,完成开发土地面积、房屋新开工面积持续下降。由于不确定因素较多,短期的回升能否构成长期持续的趋势还需要进一步观察。

专家建议,从政府层面上讲,要积极引导和调控房地产市场走势,加大保障性住房建设力度,而各房地产开发企业应练内功、抓质量。对于消费者来说,应根据收入情况,通过租赁房屋、购买二手房等多种途径实现和满足住房需求,切不可盲目攀比,提前消费,做房价不断上涨的推波助澜者。



栏目记者 刘文旭

汉飞·性价比之王 截至10月底已完成销售额8亿元



今年上半年,郑州市项目销售情况排行榜,汉飞·金沙国际在郑州楼盘销售总金额、总面积、总套数中荣膺销售“三冠王”。更值得一提的是,2009年岁首至今,汉飞·金沙国际依然屡创单日成交1.62亿元、1.8亿元的销售佳绩,成为地产界的又一传奇。

据汉飞置业副总经理尚学军介绍,汉飞·金沙国际项目总开发面积30万平方米,原定今年销售目标为3亿元,销售面积为6万平方米,但截止10月底已完成销售额8亿元,销售面积20多万平方米,预计到明年3、4月份将会清盘。

“我们只是做了自己该做的事情,做好的产品,卖高性价比的房子。我们的价格并不属于绝对便宜,只是在好品质、好地段、好未来、好服务的多方面对比下才能体现出我们的优势。性价比才是我们最大的优势。”尚学军坦言。

2009年可以说是汉飞·金沙国际丰收的一年:一期如期封顶,销售节节走高,取得了良好的客户源,也证明了汉飞·金沙国际作为金水路首席生活城的行业地位是不可动摇的。不论是在业绩上还是在口碑上,都取得了绝对的进步。

在每年的每个销售月中,汉飞·金沙国际都以力压群雄的态势逆市飘红,业绩不断攀升。仅仅6月份签约套数就高达300余套,单月销售套数更是创造近500套,销售金额近3亿元的销售奇迹。这一现象多少有些让人不得其解。

“力争在房地产领域实现业主的梦想,依靠点点滴滴,锲而不舍地执着追求,一如既往地坚持开发理念,以宏大的造城理想去为中原百姓造福,也将坚持诚心关爱客户,共同分享成就,为一生之城的最终理想目标而不断奋斗。”尚学军的话很朴实很诚恳,但是每一句都意味悠长,汉飞·金沙国际真正做到了为懂居住的人建房子。

中原家居

栏目责编 冯成刚 电话 13633810755 E-mail:5601839@163.com

家装指南 冬季装修也出彩

●冬季装修完全可行

在人们的传统观念里,冬季是不宜进行家装施工的。专家认为,只要在选材和工艺等方面控制得当,一年四季都可以进行装修。

华北地区一年四季的温差很大,在季节更替时容易发生的家具、门窗、墙面、地板收缩、膨胀、起拱、开裂等现象,并非只在冬季施工时才会出现。与夏季相比,冬季更加干燥,反而更有利于某些工艺的施实。

与其他季节相比,冬季装修有以下优势:

冬季木材的含水率最低,干燥程度最好,在这个季节施工,木材不易开裂变形。

冬季对涂料的喷射影响也不大,在现有的工具条件下,决定装修最终效果的是油漆的质量,而非气温。对于室内有暖气的房子来说,暖气烘烤可以让空气干燥,油漆干得很快,可以有效减少空气中灰尘的附着,刷出的油漆效果最佳。

●装修成败在细节

装修中所用的主材,尤其是木材,应提前备齐,最好在有采暖设备的室内放置几天,充分发挥由于温度变化而凝结的水分,让木材的含水率接近室内空气的水平,以免完工后发生变形。

沙子要仔细筛选,不能有结块存在。可以根据实际施工的需求适当添加一些防冻剂,搅拌砂浆时,水温要适当。水泥不能在露天条件下施工,要做好防冻。

腻子不能刮得太厚,否则,室内空气干燥失水较快,容易造成空鼓、开裂、墙面不平等现象。

在涂刷油漆、乳胶漆等涂料时,要严格按照产品说明中规定的温度来进行。比如,乳胶漆的涂刷环境温度一般不宜低于5℃,清漆涂刷时的环境温度不宜低于8℃,油漆活要特别注意“保暖”,等油漆充分干燥之后再打开门窗通风。

冬季施工要注意留出适当的缝隙:门缝不宜太小,以免夏天门发紧,无法开关自如;铺实木地板时,周边要留出1毫米左右的间隙,否则到了夏天地板可能会鼓起、悬空;做家具时,需留出细小的接口缝,避免天热家具变形;墙面或地面如果材质不同,要事先考虑充分,避免因膨胀系数不均而出现裂缝。

●环保指数需留意

专家特意提醒,冬季装修大多在封闭的条件下进行,室内空气污染比较严重,一些家庭、写字楼甚至装修工人饱受有害气体的困扰,每年冬季都容易发生中毒事件。因此,尽管家装公司都有环保方面的承诺,如果条件许可,工程结束后还是应该请权威机构检测一下空气质量。

新文

相关链接: 冬季房间可摆放吐氧植物

冬天该如何调节家中湿度呢?也许你会不假思索地说:用加湿器。但为什么不尝试既美观又节能的吐氧植物呢?

吐氧植物清新空气推荐君子兰、仙人掌类的植物,一般植物的呼吸方式不同,有些是吸入二氧化碳,呼出氧气,而有些则正好相反。如仙人掌类植物可以在晚间呼出氧气,在清新空气的同时,可使室内感觉湿润温和,比较适合放置在空调室;大盆君子兰可放置在办公场所的会议室或者家中的客厅,直接用来调节空气。

园林专家介绍,吊兰、富贵竹、百合、蓬莱蕉、绿萝、菊花等绿色植物可以帮助不常开窗通风的房间改善空气质量,具有“消毒”的功能。如吊兰能将有致癌作用的甲醛转化成糖和氨基酸类的天然物质,还能分解复印机、打印机排出的苯等有害物质;另外,富贵竹、百合等常绿的观赏绿植都有“消毒”的功能。

高端家具 逆市飘红

本报记者 黄晓娟



资料图片

市场动荡 高端家具销售稳中有升

2009年已经悄然过去了大半,许多家居圈的业内人士都承认,这一年是市场极为动荡,也极为冷淡的一年。由于淡季在无限期延长,许多实力较弱的家居卖场和厂商都采取了收缩发展的策略。

可是,就在这一年,高端家具市场却在人们不经意间发展了起来。

在红星·美凯龙郑州商场二店开业之前,一店的品牌大多是家具。当时,如果哪一天只有几十万元的销量,按照红星·美凯龙郑州商场总经理蒋维刚的话说,那实在是“稀松平常”。

今年“十一”期间,借助欧凯龙北环国际家居采购中心开业的良机,顶级家具品牌亚历山卓和FFDM都有出货,几天内几十万元的销量让两家经销商兴奋不已。

在中博家具广场的名店街,华日、名优澳泰、怡品源等大型家具专卖店同样有着稳中有增的客户群体。

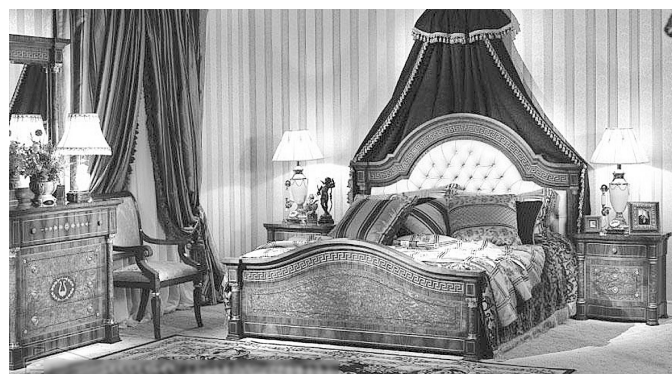
蒋维刚说,虽然高端家具的最大消费群体还是“金字塔尖的那部分人群”,但从目前的情况来看,收入日渐提高的白领阶层和即将组建家庭的结婚族也不在少数,并且比例在逐渐提高。对于红星·美凯龙等家居商场本身来说,大家也一直在打造“名品优价”的市场形象,最大限度地拓展目标客户群体的范围,提升商场的人气。

欧凯龙家具连锁执行总裁吴大伟也表示,金融危机的影响肯定有,但从欧凯龙旗下各商场的销售来看,与中低端品牌相比,高端家具的市场反而更稳定,这确实是一个独特的市场现象,也是欧凯龙能够十几年如一日地保持快速发展势头的动力源泉。

固守定位 稳定价格体系成为重点

在金融危机的影响下,很多

金融危机的影响尚未完全消除,那些售价不菲的高端家具在残酷的市场环境下销量如何?记者在红星·美凯龙、欧凯龙、中博家具名店街、居然之家等家居卖场看到,那些进口和国产高端家具专卖店的生意依然不错,逆市下的销量依然稳定。



资料图片

家居建材厂商纷纷以力度极大的打折等形式,开展优惠促销活动。但是,记者在采访中发现,很多高端家具品牌并没有被卷入这场打折促销的热潮,甚至非常抵制这种变相的价格战。即使有,充其量也不过是8.8折、9折甚至只有9.5折的优惠。

面对中低端家具品牌频繁发起的价格战冲击,高端家具为何能耐得住这份寂寞?

某高端家具品牌的河南区经销商直言,在宏观经济环境的影响下,市场中确实出现了高端家具打折成风的现象,原本售价几万元、十几万元的欧式家具几千元就能买到,这种现象很不正常。回过头来看,这种纯粹价格战的效果并不明显,也没有给这些品牌带来真正的销量提升。时间久了,次数多了,价格战的效果会更加不佳,这无异于“搬起石头砸自己的脚”。

“如果那些一直在走高端奢华路线的家具品牌都向中低端靠拢,品牌本身的高端定位就会迅速倒塌。”这位经销商说,既然决定了走高端路线,就要有高端的发展策略。即使市场出现了暂时的淡季,也要耐得住寂寞,始终如一地坚守自己的价格体系。只有这样,客户才能相信,购买的东西不会随便贬值。

对于任何一个致力于在全国布局的家具品牌来说,不论是高端还是中低端,价格体系是在全国范围统一执行的,经销商要想开展促销活动,需要厂家的许可和直接配合。如果经销商耐不

住寂寞,擅自做主进行降价促销,很容易和厂家产生矛盾,这对于日后的经营和发展都极其不利,市场中不乏这样的先例。

策略变通 回避高端强调品质款式

记者在走访中发现,大多数高端家具品牌确实在坚持着原有的品牌战略,即使面临着暂时的销售压力,也拒绝放低姿态。不过,记者也发现了一个有趣的小细节,很多高端家具品牌的销售人员,在介绍产品时,刻意回避产品的高端化,转而开始强调品牌款式和系列的多样化,尽力拓展更大的消费群体,挽留顾客的匆匆脚步。

一位在红星·美凯龙和欧凯龙均有多家专卖店的高端家具品牌经销商说,选择进驻红星·美凯龙和欧凯龙,本身已经说明了品牌自身的市场定位,尽力选择在红星·美凯龙和欧凯龙消费的客户,也大多具有超过平均水平的消费能力。因此,在历次对销售人员进行的培训时,一直不提过于强调产品的高端化,充分强化对品质和款式的认识才是销售推介的重中之重。

事实上,尽管金融危机的影响是全球性的,奢侈品消费在国内却依然持续着“滚雪球”式的发展,市场不断增长。稳定增长的客户群体和销售情况,或许就是那些高端消费品牌毫不动摇地坚持自身市场定位的信心所在。

楼市资讯

金水区国土资源局 获“地籍管理先进单位”称号

本报讯(记者 马晓鹏 通讯员 李建萍 马振强)近年来,金水区国土资源局不断加大地籍管理工作力度,严格落实“对内以图管地,对外以证管地”的工作制度,严把土地登记关,使地籍管理工作走上了规范化、制度化、程序化的轨道,并先后被国土资源部、省国土资源厅授予“地籍管理先进单位”荣誉称号。

针对辖区土地登记工作数量大、情况复杂的实际情况,该局在规范工作流程、严格审批程序的基础上,合理划分了登记工作区域,将与人民群众关系最为密切的城镇住房个人发证工作进入行政审批大厅,实行一站式服务,并将发证日期由以前的3个月缩短至半个月,压缩了办证时间,解决了以往审批事项过滥、时间过长、程序繁琐等问题,大大提高了工作效率。今年,共接听来电咨询3000余人次,为辖区城镇居民住房用地发证7200余本,受理农村宅基地业务213件。

置业宝典

六妙招 教你淘二手好房

尽量回避一些有问题房子

目前大部分开发商资金链状况还是比较安全的。但近段时间以来,关于各个楼盘延期交房或者交房质量问题的现象也越来越多。对于某些盲目扩张以及实力弱小的开发商,资金链断裂的危险在加大。所以买房子的时候一定要选品牌开发商,这样安全性要高一些。

“内部价、关系价”提高警惕

目前确实有许多团购价和内部价存在,但许多不法分子也在趁此机会招摇撞骗。所以大家在通过这些渠道购房时一定要提高警惕。还有就是注意价格,价格不可能低的太离谱,当心骗局。

投资购房关注市区小户型

小户型总价低,好出手。而且市场供应比较少,供求关系上占优势。但一定要注意地段。一般中心区域及医院、学校、车站等流动人口多的区域的小户型会比较受捧。这些小户型可租可售,而且租金收益一般较高,投资价值比较大。

不看单价看总价

现在许多楼盘在销售上玩起了文字游戏,“赠送、按套内算”等宣传字眼都会让购房者犯迷糊。购房者不要被这些宣传手段所迷惑,明白自己的需求和预算,看房子的总价。

量力而行不要透支

买房时要防范风险,不要透支购房。一旦发生不可估计的意外,房子是很难出手的,还是多预留些资金比较安全。

买二手房要敢于“砍价”

既然推荐大家买二手房,那就告诉大家一些买二手房的技巧。看上一个区域后,先对这个区域的基本房价有个了解。看到中意的房子后,要敢于砍价,为了获得溢价收益,中介往往会把价格报的比较高,最好摆出一种有好几套房子可选择的态度,这样容易促使房东降价。

陈晨