



宏益华·香港城三期开盘

本报讯 3月27日,由河南宏益华房地产开发有限公司开发的宏益华·香港城三期璀璨开盘,销售中心人山人海的热闹场景,成为春日绿城的一道亮丽风景。宏益华·香港城位于稀缺的中心城区核心地段,项目西临南阳路,东临卫生路,北至岗杜北街,雄踞城市中心区,总建筑面积

积近30万平方米,是由16栋高层组成的国际化双气高尚社区。宏益华集团邀请国际一流设计团队担任规划设计,项目采用围合式布局,手法自然,尽可能使每一户都有最佳的采光和通风。建筑外立面采用褐色与灰色为基色调,并采用大面积的玻璃外飘窗与玻璃围挡,高贵典雅、绚丽时尚。

本期户型从45平方米~95平方米,一房、两房,简约时尚,满足年轻一族的需求。部分户型赠送面积近10平方米。精巧户型、精巧设计。每一个构件都精工打造,不仅提高了居住的品质,更体现了港派建筑的人性化设计。(李秀芹)

郑州街头一座座高耸的写字楼,正在创造巨大的经济能量。近日召开的郑州市金水区2010年楼宇经济建设工作会议传出消息,去年该区楼宇企业营业收入超过500亿元,仅区级税收就缴纳了6.6亿元,约占全区税收的30%。随着城市的拓展,原有的写字楼已经难以满足城市经济发展的需求,专业写字楼项目开始陆续推出。“今年以来,郑州写字楼的成交量明显增加,写字楼投资开始走俏。”谈到郑州目前写字楼投资的现状,郑州市金水区楼宇经济办公室副主任李俊伟特意用了“走俏”这个词来形容。

郑州写字楼市场“走俏”

本报记者 黄晓娟 实习生 刘玉杰

需求增大

写字楼市场渐热

在李俊伟的眼中,写字楼投资的走热得益于两个因素的支撑。“一方面,随着郑州城市经济的发展,一些中小企业发展壮大后,开始注重选择能够展现企业形象的办公场所,逐渐迁离原有住宅区、沿街商住楼等区域;另一方面,专业写字楼存在的市场空缺,自然也被地产开发商看在眼里。”

李俊伟介绍,截至去年底,全区建成商务楼宇232幢,建筑面积424.6459万平方米,闲置面积59.4163万平方米,楼宇入住率为86.01%,出租情况很旺。盛润白宫、楷林国际、荣勋大厦、建业置地广场等一批5A高端商务楼宇入住率几乎达到100%。

记者了解到,首座国际广场、财富广场、省汇中心等写字楼,每月租金在60元/平方米左右,而盛润白宫、楷林国际、荣勋大厦、建业置地广场等一批高端写字楼的租金高达70元/平方米,受益于旺盛的需求,泰隆大厦、金成国际广场等年代较久的写字楼,出租率也在95%以上,租金标准也基本在每月30~50元/平方米。

未来看好

写字楼投资回报高?

“我们在调研中也发现,很多写字楼一建成,一至三层的黄金位置就卖完了。”金水区楼宇经济建设工作领导小组一位负责人告诉记者。他

说,现在经三路、金水路、农业路写字楼的租金基本上都在2.5元/平方米/天以上,偏远地段也有1元/平方米/天,但也有的高达6元/平方米/天。

“仅从租金上涨幅度来看,投资写字楼比投资住宅获益更多。”专做写字楼投资的纪先生表示,近年写字楼租金一直保持稳步上升态势,去年、今年两年的涨幅特别大。

“从目前写字楼的销售情况来看,感兴趣的主要以中小企业居多,选购写字楼主要是为企业办公自用,另一部分人群则是投资者,看好写字楼市场,打算投资写字楼,有些消费者甚至是已投资过写字楼,尝过甜头,有意进一步投资写字楼市场。”鼎盛时代销售员小张告诉记者。

郑州金水区楼宇经济办公室主任闵武杰说:“相比于商铺投资风险较高、收益较高,写字楼的投资相对来说风险较低、收益较高。住宅和商铺的投资已经出现过热迹象,而写字楼投资可以说才刚刚起步。”他认为,即便写字楼市场未来看好,但写字楼投资所需资金量大,投资人必须对写字楼的价值有很清晰的判断,在投资过程中,地段、交通、配套、地区规划等因素都需考虑。

规避风险

投资应“挑三拣四”

“在投资写字楼的过程中,投资回报是必须注意的问题。”闵武杰提醒消费者,写字楼投资回报究竟怎么样,主要通过后期的增值、保值来体现,因此,选择投资写字楼时,调查物业公司的管理情况亦不容忽视,应该

重点关注该物管公司管理写字楼的用水、用电、垃圾清运是否及时等,以及车位管理的好与坏等方面的问题。

根据国际专业理财公司的计算原则,年回报率=(每平方米的租金+每平方米的售价)×12个月。如果目标写字楼年回报率在8%左右,则具备投资价值。

郑州同致行地产顾问有限公司

品牌运营总监曹庆伟认为,地段还是地段,这是住宅投资需要遵循的法则,对于写字楼投资也同样适用。“一个增值潜力巨大的写字楼项目必定是处在人流、物流、信息流、资金流会聚之地。写字楼的区位和地段很大程度上决定其价值,好的写字楼一般位于城市商务中心或商业聚集区、交通便利,商务氛围浓厚是写字楼价值的重要支撑。”他表示。

郑州部分优质写字楼

裕鸿国际

开发单位:河南裕鸿置业有限公司
位置区域:郑州管城区
项目地址:紫荆山路与商城路交会处
楼盘均价:6300元/平方米
入住时间:2010年4月20日

绿地·千玺广场

开发单位:绿地集团中原事业部
项目地址:郑东新区CBD中心
绿化率:29.8%
入住时间:2011年

升龙凤凰城

开发单位:河南捷宏置业有限公司
项目地址:郑州未来路与郑汴路交会处向东500米
楼盘均价:6300元/平方米
建筑类别:超大型城市综合体、写字楼

合·写字楼

入住时间:2010年年底

鼎盛时代

开发单位:河南鼎盛置业有限公司
项目地址:航海路大学路西500米路南
物业类别:商务写字楼主力户型:40-800平方米自由分割
入住时间:2011年年底

联盟新城总部港

开发单位:河南联盟新城置业有限公司
项目地址:农业东路与地秀街交会处
楼盘均价:9000元/平方米
物业类别:5A国际甲级写字楼、滨河风情商业街、写字楼
主力户型:整栋、整层、半层
入住时间:2011年年底

中国地产百强排行第35位 经营稳健性入围全国TOP10

建业综合实力 稳居河南房企第一



本报讯(记者 马晓鹏)3月26日,“2010中国房地产百强企业研究成果发布会暨第七届中国房地产百强企业家峰会”在北京召开。研究报告显示,建业地产股份有限公司在“2010中国房地产百强企业”总排名由去年的第36位提升至第35位,稳居河南省房地产行业第一。

依据报告,在所有以中西部地区为主要战略市场的房企中,建业总排名最高,这也再次权威性地确立了建业在中国房地产业的领先地位。在成功地完成河南18个地级城市的战略布局后,地产百强企业研究报告为我们解读建业的阶段性战略成果和发展态势提供了深入的注解。虽受制于战略区域的经济水平,建业的销售额看上去没那么“惊艳”,但百强企业研究报告还是敏锐地关注到了建业不亚于一线城市房企的销售面积。2009年销售面积在百万平方米以上的百强企业共22家,而建业以逾86万平方米的成绩稳居百强中的前30位。

在建业地产董事局主席胡葆森看来,如果要达到资本市场“持续盈利、稳定增长”的

要求,企业必须有数量众多的在建项目以及与此对应的多项目操盘能力,而规模本身亦是建业省域化战略优越性的支撑之一。

接续2009年频繁摘地的信心之举,即使是在2010年春节前后,建业也没有放慢拓展业务的步履。2010年1月28日,建业集团一举拍得南阳市中心城区G2010-01、G2010-02、G2010-03三块土地;2月11日,建业住宅集团与河南煤化工集团签署战略合作协议;3月4日,建业再次在焦作成功摘得JGT2009-25号住宅用地;3月11日,建业住宅集团又与舞钢市人民政府签署战略合作协议,挥师重点县。

不久前,“两会”归来的胡葆森曾与记者有过沟通,他认为,河南的城镇化步伐超出了原来的预测。在经历了战略布局阶段之后,依据市场发展的速度和企业自身提升的速度来分析判断,建业的战略攻坚阶段将持续三至五年。2010年,建业全省在建工程面积已经达到了300万平方米,在可以预见的未来,建业的销售面积将有更为突出的增长。



二月河 于丹齐聚美景鸿城共论新中原

本报讯(记者刘文旭实习生刘玉杰)3月27日,“二月河、于丹高端文化访谈”活动在“郑州之壁”如期举行并取得了圆满成功。河南著名作家、省作协名誉主席二月河、国学大师于丹应邀亲临美景鸿城,畅谈中原文化,论道新中原精神。此次活动得到了河南省文化厅、河南省文联、河南住宅产业商会、河南电视台等多家单位的大力支持。在两位大师高端访谈之外,美景置业也特别为答谢美景鸿城二期“鸿图”会员,在省人民会堂组织了于丹专场讲坛活动。当天,近3000名“鸿图”会员赶到现场,聆听于丹教授讲座,现场气氛跌宕起伏,高潮不断。美景鸿城项目自2009年

面世中原,就提出了打造150万新中原精神城邦的理念,不管是在建筑规划方面,还是在营销推广方面,都体现出独树一帜、极具品质的新中原风格,让中原百姓眼前一亮。此次于丹、二月河走进美景鸿城活动,探源文化,论道新中原文化,可谓是中原文化一大盛事,也是房地产行业最具文化特色的盛大活动。

本次活动是两位大师首次相聚一堂论道中原文化,两位大师分别从“读万卷书,行万里路”以及“品官署文化,说为政之德”谈起。从儒道精髓到和谐发展,从中原文化到新中原精神,其间妙语连珠,不时赢得现场观众阵阵掌声,为中原人民献上了一场丰盛的文化大餐。

该活动高规格、高品质、高层次,极具文化内涵,组织安排也紧凑流畅,将美景企业独特的品牌价值展现得淋漓尽致,将新中原文化内涵发挥到了极致,将美景鸿城文化大盘的定位全面深化,也将美景鸿城二期“鸿图”的产品价值充分展现。

直到活动结束,两位大师仍对美景鸿城所表现出的文化眼光和社会责任感所感叹;郑州之壁、郑州之门等鲜明的文化建筑符号以及美景鸿城自身所蕴含的文化底蕴受到了两位大师的一致肯定,于丹教授为美景鸿城送上“新中原,心中原”的祝福,二月河老师更是兴致高昂的为美景鸿城现场泼墨,留下“新中原精神”的深厚寄语。



理性成长

本栏主笔 马晓鹏

一边扩张,一边收缩。老子说,未取为天下先。用收缩来获取更大的生存空间,并以此变得强大。这其间之技巧拿捏,便是大智慧。胡葆森认为,诱惑检验定力,岁月考验耐心,困难磨砺意志,挑战唤起激情。理性成长成为建业深耕河南的大智慧,建业的成长考验了企业的定力、耐心、意志与激情。终于,建业以稳健的经营风格和财务表现,与中海、万科等知名企业一起荣登2010年“稳健性TOP10企业”榜单。

地产百强企业研究报告对全国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6个方面共26个指标进行评估,是对中国房地产优秀企业最为客观、公正和全面的综合评价。同往常一样,地产百强企业报告的结尾依旧审时度势对房企提出忠告:防范市场调整风险,促进企业可持续发展、遵守财务稳健原则。建业恰恰在此三方面颇有心得。

胡葆森一直认为,河南省房地产市场起步晚,投资投机性需求有限,以抑制投资投机性需求为重点的房地产业宏观调控政策对河南省房地产市场影响有限。同时,随着国家重点发展中小城市、小城镇的政策积极推行,河南省房地产市场将迎来难得的历史发展机遇。省内城市化进程超预期的好形

势正是这一机遇的前兆。在这样一个时期,将宝贵的资源配置到最能产生价值的地方,对股东、公司都是一种负责任的态度。

正是基于如上考虑,面对大热的一线城市房地产市场,建业依然保持着自己的节奏和对战略目标市场的坚守。“如果我注重的是福布斯排行榜排名,挣钱的多少,那么完全没有必要来河南创业、做地产,我们在意的是对河南的贡献和各个方面的影响力。”胡葆森秉承着这一立意。

中国房地产业历经数十年的发展和探索,“理性成长”这一主题已然成为业界的共识。万科等企业提出“速度慢下来,效益提上去”的新目标;卓越地产等企业则希望加强商业地产业务,为企业提供稳定的现金流……令人欣慰的是,作为区域内的领先者,建业在这一主题上早已做出诸多实践和理论探索,如企业发展的匀速前进观念、对战略驱动力的信奉、对经济效益与社会效益的均衡等。

相对市场中那只“看不见的手”,企业是弱势的,作为企业,对于未来事物和未趋势的探索是艰辛的,也是有限的。稳健的经营风格,其实是对规律的敬畏。相比把握稍纵即逝的先机,规避巨大的市场风险似乎更加重要。那些写在企业基因里的伟大因子之中,理性成长成为最明显的烙印。



本期话题:今年郑州房价会如何发展?

本期嘉宾:路劲地产集团有限公司营销总监 张海涛

预计市场均价仍以上升为主



记者:您认为2010年郑州房价会如何?

张海涛:2009年至今,郑州房地产市场可谓风生水起,供销两旺。同时,价格也一直攀升,到2010年2月份,郑州房地产市场均价已经突破5000元/平方米,达到了5233元/平方米的市场高位,据估计,如果没有重大政策因素的调整影响,未来郑州房地产市场均价仍将以上升为主。

在一个正常的市场环境里,决定房价走势的主要因素为供求关系:2009

年,郑州市市场仅投放640万平方米的住宅,而实际销售量却达到了近1000万平方米,不仅消化了2009年当年的供应量,也消化了前几年的市场库存量。供不应求的市场情况不仅坚定了开发企业的信心,还影响了消费者的市场预期,这种供求关系的失衡必然会导致房价的不断上涨。而这种失衡短期内也很难发生较大的改变。一方面,土地的供应量不断减少必然导致二级市场中房地产供应量的不足;另一方面,作为省会城市的郑州,近几年的发展有目共睹,城市的汇聚能力在全省遥遥领先,1亿人口的

河南蕴藏着巨大的市场需求量,这种需求在今后几年也将不会不断增加。

记者:最近大家对于2010年到底是否适合买房的谈论比较多,不少消费者担心房价会有调整,对于购买的决定有些犹豫。您觉得2010年是否适合购房?对于消费者有什么好建议呢?

张海涛:我建议有条件有实际住房需求的人能买则早买,因为房价上涨的幅度肯定会超过收入水平的涨幅。当然要量力而行,根据自己的经济能力,选择适合自己的房地产产品。

记者:请您介绍一下路劲地产集团的发展?在河南开发哪些项目?项目具备哪些优势?

张海涛:路劲是一家香港知名的上市公司,主营业务为收费公路,曾参与香港赤腊角机场和台湾高速铁路轨道建设。目前在中国内地8个省份参与18个

收费公路和桥梁项目。由于“路劲”的英文名称为“ROADKING”,因此被香港媒体称之为“公路王”。早在2007年,路劲便进军内地房地产行业。2007年通过并购顺驰而为大家进一步熟知。并购顺驰后成立路劲地产集团,现在在全国14个城市有30余个项目,土地储备量达到700万平方米。

路劲地产郑州公司现开发项目为中央特区,项目位于郑东新区,紧邻郑东新客站和地铁一号线,距CBD仅有5分钟的车距,地理位置得天独厚。整体规划面积70万平方米,分四期开发,是一个集高档住宅、写字楼、商业为一体的城市综合体。目前,二期已经入住,三期处于热销中。三期紧邻七里河畔,自然风光宜人;同时,主力户型为90平方米的两房和140平方米的三房,可满足不同人群的多样需求。