



本报讯 6月20日,位于南阳路与农业路交叉口向西200米的华林·尚峰苑3期都市家园21号楼开盘。

据了解,本次21号楼推出80~110平方米精致户型。购房即可享受一万元抵两万元的优惠。

据了解,房源采取一房一价,选房区的公示牌将每套房源的位置、面积及总价详细列出,多数户型均有面积赠送,给购房者以实实在在的优惠。

华林·尚峰苑开盘

项目南依郑州枢纽农业路,东临城市主干道南阳路;占据新CBD发展核心。生活圈、生意圈与社交圈在这里无缝对接。区域内囊括交通、银行、学校、购物、医疗、休闲、娱乐、餐饮、酒店等配套,使得华林尚峰苑毫无争议地成为极具价值而又难以复制的稀有地块。(张霞)



和谐中原 民生楼市

电话 67655260 E-mail:zzrbzyls@163.com

“双政”合一 楼市如何突围

本报记者 黄晓娟

5月的楼市表情是复杂的。无疑,价涨,百姓忧,量跌,开发商愁。无论是开发商有意还是无意地以“供不应求”的态度对抗淡市,都难以在新政的重压之下突围。

随着住宅开工量、新增住宅供应量及库存量的增加,楼市供需的局面将在下半年进一步明朗。而一旦供不应求,成交量又上不去,开发商的压力将倍增,目前打折促销的暗降力度恐会进一步加大。更有业内人士表示,暗降之后,明降或将成为销售突围的最后一道防线。

目前,国家新政实施已经两个多月,郑州新政实施已有两周,“双政”合一究竟给郑州楼市带来多大影响?

近日,记者走访了我市20多个楼盘发现,有些因为对市场价格和走势把握不定选择推迟项目开盘时间;有些项目具备销售条件却推迟拿预售证;有些依然在涨价。采访中大部分售楼员表示受到影响,少数人依然声称房子卖得特别好,没有受到新政影响。但记者在多数售楼大厅看到的景象印证了上述多数人的观点,看房的人寥寥无几,某些售楼部虽然人不少,但多半都只是在看,并没有购买的意思。

持续的低迷,市场有些吃不消,5月以来,很多大型开发商开始转变战术,利用优惠、打折、送礼等活动来吸引购房者。如中原新城推出的超低首付,每平方米返700元装修基金;中原名邸赠送旅游基金;升龙凤凰城小户型每平方米优惠700元,折入首付款;昆仑华府一次性购房优惠两个点;古德佳苑实施摇号优惠,交2万元抵4万元;金蓝湾一次性购房最大优惠到6个点等等。只有少量处于优势地段的楼盘没有任何优惠活动,俨然一副“皇帝女儿不愁嫁”的样子。

大户型遭遇销售压力

位于西郊的某楼盘已经出现了销售压力,记者从销售人员口中了解得知,该项目之前推售的5栋至9栋,286套单位卖掉134套,销售还算不错。而3月拿到预售证的1栋至4栋及10栋、11栋,共668套,截至6月9日仅在4栋卖出6套,销售压力可想而知。

有知情人士透露,“到底以什么样的价格才能促

进成交,如果渐降,可能反而会造成购房者观望降价的预期。于是开发商决定要以低于市场预期的价格,一步到位,这也是明智之举。”

新政之后,大户型的销售压力不断增加。来自同致行的数据分析,5月份,某楼盘推售的两栋共有两房三房单位352套,截至6月8日只剩下18套。四房单位共有176套,截至同一天还剩下120套。个别大户型项目连续几周没有成交或两周成交一套,对开发商极为不利。

优惠是为涨价做铺垫

我市房管局近日公布的数据显示,5月份,郑州商住房成交量为5952套,比4月份大跌3655套,跌幅为38.05%。也就是说,5月份,郑州商住房成交量比4月份大跌近四成。

如果从当月成交量来看的话,今年以来仅比2月份的4887套多,如果从日均成交量来看的话,扣除2月份春节7天假期因素,5月份商住房日均成交192套,为1年多来的最低。

虽然5月份商住房销量出现了大跌,但是房价依然“高处不胜寒”,创出历史新高。不仅新房市场量缩价涨,郑州的二手住房市场5月份也呈这一走势。5月份二手住房成交均价为每平方米4027元,比4月份每平方米涨了82元。

对于5月份郑州商住房出现“量缩价涨”的走势,河南王牌企划有限公司董事长上官同君分析认为,房价居高不下与商品房供应结构失衡有关,中高端商住房供应成交居多,中低端商住房供应

成交量较少,估计短期内商住房供应结构不会有明显改观。

“每次新政过后,郑州楼市表情一致‘价涨量跌’,楼盘在成交量下滑时推出的优惠都是在为涨价做铺垫。”投资者张先生坦言。

明降或成突围利器

供求关系决定价格,供大于求,对开发商的不利局面将加重。

“新增供应集中在下半年入市,供应量得到放大,政策面调控导致需求释放受压,特别是对消费心理预期产生严重影响,成交量萎缩已现,并将随市场观望期持续一段时间,市场供需偏紧局面将逐步扭转。”有资深业内人士分析认为,“供过于求市场下,项目入市价格定位谨慎,展望下半年价格上涨动力不足,呈小幅下行空间调整局面。”

还有业内人士认为,新政后自五一一开始,郑州楼市已经走过两轮营销,但这两轮营销在新政的重压之下,显得很苍白。

“先是五一的房展会,为各自宣传楼盘造势聚人气。”该人士表示,“虽然有人气,但成交量上不去,逼迫开发商不得不打折进行第二波打折促销,时不时拿出一些特价单位试探市场,维持成交气氛。”

该人士直言,所有降价都是从打折开始,没有成交不管管理层还是现场销售员都压力重重,若成交量继续低迷,价格的调整范围或有所扩大。

部分开发商明降措施正在酝酿中,或将成为销售突围最后一道防线。



楼市漫谈

成交量大跌是变局之兆

本栏主笔 马晓鹏

不单单是郑州5月份销售量大幅40%,全国主要城市近期最明显的迹象就是成交量出现退潮一般的大幅度下滑。

在房地产市场中有规律,“量变在前,价变在后”。本轮市场调整成交量已大幅萎缩,尤其是部分大城市的下调形态属于罕见的“断崖式”,只有2005年“国八条”出来后,楼市曾出现过这种极端现象。按此逻辑,则价格下跌已呈必然趋势,新房价格在高位难以坚持多久,开发商从来不是一个行动一致的群体,各家想法不同,战略不一,5月初即开始全国八五折促销的恒大,现在看起来可算明智,而目前万科、绿地、保利等大型开发商也加入促销阵营。随着开发商阵营分化的加剧,新房价格很快就会迎来整体性的下跌。

本轮调控的目标重点突出:坚决遏制部分城市房价过快上涨。对于这句表述,看空派认为房价下跌,中央才会满意;看多派认为中央只是希望房价不要上涨过快,并不反对房价小幅上涨。但房价并非玩物,可以任由人们摆布,其表现形式往往是不涨即跌,不跌即涨。所以动态地看,中央希望部分城市的房价能够趋于稳定,如果不能控制房价涨幅,宁可让其短时间内出现下跌。

“各地要加强调控政策落实力度,绝不能松动,要让人民群众看到党和政府遏制房价过

快上涨、保障人民群众改善住房条件的决心和信心”,这是建设部官员在权威媒体的表态,可谓态度坚决。

当前房价尚未出现下跌,如果政策开始放松,或者给市场以将要放松的心理预期,则大部分卖家和开发商都将不愿降价促销了,如此则房价不但不会下跌,反而会再度出现反弹,甚至是“报复性”上涨。道理相当简单,“识时务”的开发商应尽快下调价格,否则坐等无益。

但另一方面,“政策底”确已出现,也就是政策不再加码。近期部分中央部委出台的文件,也都是对“国十条”的细化落实,并无严厉新政。至于地方政府的细则,呈渐次放松之态,比如广州和重庆。当前唯一不确定的是,房产税何时出,怎么出,哪些城市会率先试点。上海细则和房产税迟迟未出,若房产税真的出台,基本上可以认为调控政策出尽了。

在任何一轮房地产调控中,一般都会依次出现“政策底”、“成交量底”、“价格底”。当前的情形是,“政策底”初现,“成交量底”正在形成,“价格底”还需数月才能到来。只有等到“成交量底”消失,“价格底”开始出现,政策才有可能松动。政策的松动,将遵循“自下而上”的路径,即地方政府先放松,商业银行的房贷政策先松动,四季度是有可能的。

禁毒防治艾滋病公益广告



艾滋病病毒抗体检测是准确诊断是否感染艾滋病的有效方法。

通过检测可使未感染者解除心理疑虑;使感染者得到关怀救治,既有利于自己,又可避免传播他人。

有过不安全性行为和静脉吸毒史的人,艾滋病高发地区的孕产妇和感染者的配偶、子女、生活密切接触者应主动寻求咨询和检测。

各级疾病预防控制中心和卫生行政部门指定的医疗机构提供免费保密的艾滋病咨询和检测服务。