

数字看楼市：涨幅背后的变局

本报记者 黄晓娟

郑州楼市突现自发性回暖

被寄予厚望的本轮房地产宏观调控政策未能发挥出人们想象的威力，经过4个多月的市场调整，楼市重新出现回暖迹象。

2010年8月，全国各大主要城市商品房成交量快速回升，市场交易再次活跃，之前谨慎的开发商重新找回信心，新一轮的“走马圈地”再次开始上演。而郑州楼市更先于全国回暖速度。

4月调控政策出台，市场进入观望。据同致行统计数据，5月郑州商品房成交量环比下滑31.4%，但之后的6、7、8三个月，市场实现“三级跳”，成交量迅速回升。

2010年8月，郑州市商品房成交量再上百万，达到114.27万平方米，环比增长14.9%，同比增长9.25%。而调控对成交均价的影响则更小，8月，郑州商品房成交均价达到6211元/平方米，环比上涨3%，同比增长24%。“量价齐升”的市场令宏观调控陷入尴尬。

郑州同致行品牌运营总监曹庆伟分析：本轮的回暖不同于2008年依靠激进的房地产救市政策，而是市场自行调整之后的自发性回暖。人们放弃观望并非预期到现行的严厉政策难以持续而借入市抄底，恰恰相反，由于郑州市场的泡沫程度较低，与一线城市相比，市场交易量受政策影响相对较小（见图1），价格大幅下跌难以实现，经过几个月的观望，人们逐渐认清了政策对市场的影响，压抑了几个月的刚性需求在供方积极的打折促销以及五花八门的营销手段面前首先入市。

刚刚过去的8月虽然是楼市的传统淡季，但今年我市楼市却一反常态，呈现加速回暖迹象。

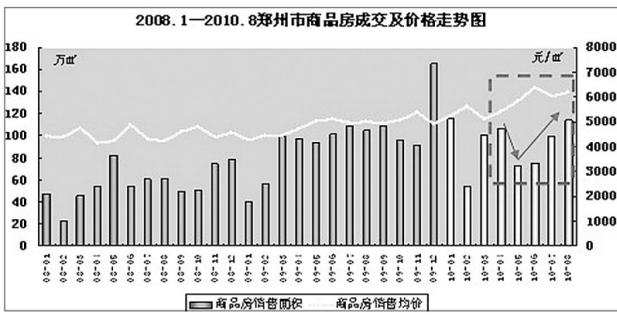


图1

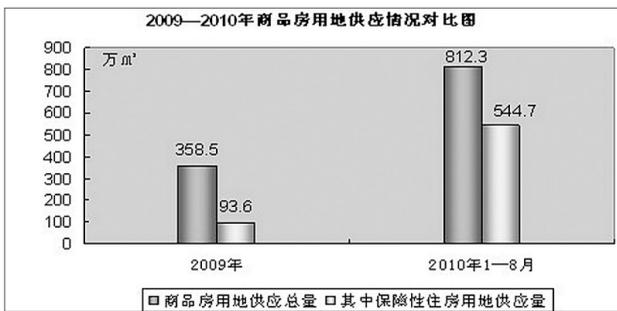


图2

供应量不足推高房价

据国家统计局11日公布的数据显示，2010年8月CPI同比涨幅高达3.5%，这一数据创造了22个月以来的新高，而一直以来房地产市场都是较好的保值增值产品，保值增值的需求将进一步助推市场交易量的攀升。另一方面，郑州房地产市场供求关系较为紧张，据同致行数据显示，截至2010年8月末，郑州市存量住房仅剩204.73万平方米，按8月成交量计算，不足2个月的库存量，远低于6-8个月的

合理水平。短期内供应量的严重不足或将进一步推高郑州房价。

曹庆伟认为，依靠信贷政策来抑制需求并不能从根本上缓解房价上涨的压力，好在本轮调控政策的另一项重要措施从供应入手，大力增加市场供应，调整供应结构，土地供应尤其经济适用房、廉租房等保障性住房用地供应量大幅增加，郑州房价有望在未来一段时间保持“恒温状态”。

年底前可望缓解供需矛盾

同致行市场研究部部长长期监测的土地市场数据显示：截至2010年1-8月，郑州市商品房土地供应量已高达812.3万平方米，超过2009年全年供应量的两倍多。其中保障性住房用地达到544.7万平方米，而2009年该数据仅为93.6万平方米。保障性住房用地供应量占商品房用地供应总量的比例大幅提高，2010年1-8月，这一比例达到

67%，而2009年全年该比例仅为26%（图2）。

“2010年前8个月的土地供应将在未来1-2年形成约2701.3万平方米建筑规模的商品房供应，届时或将有效缓解市场供需矛盾，遏制房价上涨，而供应结构的调整将更进一步平抑市场价格，促使郑州房地产市场健康平稳发展。”曹庆伟坦言。

数据来源：郑州房管局

中原家居
栏目责编 冯成刚 电话 13633810755 E-mail: f10755@163.com

在群雄逐鹿的家居界，2010年的“金九银十”之战，是场势在必争的“硬仗”。这两个月的鏖战，对每家市场都将是—次考验生存智慧的实战测试。大浪淘沙，谁能最终在2010这一困局之年笑傲江湖？

家装“金九银十”之战 一触即发

本报记者 黄晓娟

以点带面 提升卖场销售额

今年9月，汇聚了教师节、中秋节，紧接着国庆节，善于捕捉商机的商家们，借势推出众多让利活动。近日，记者到凤凰城走访一圈下来，发现商家们早已积累了大量的促销资源，商场内部也处处体现促销的气息。

四维卫浴58周年全国恩“惠”活动郑州站，将于9月18日~19日，刮起行业飓风行动，消费者凭“意向卡”可免费领取礼品套装，还能享受全套（22318型座便器+1970浴室柜+M03D1单把手孔盆水龙头及去水+L335M1高档淋浴花洒）1952元的“仓库提货价”；如购买其他正价产品（除飓风价和特惠价产品以外）额度达到2000元以上者，可全免配件费。购物正价产品满3000元（含）以上者，赠送价值500元精美礼品一套。

除了卫浴品牌，地板、壁柜等品牌也纷纷打起“中秋促销牌”，肯诺地板举办“感恩教师节，情系莘莘学子”活动，活动期间凡持教师资格证、大学录取通知书、应届高中毕业证来凤凰城店面购买地板的客户，均可享受全场7折优惠。凡订单超过30平方米的客户（特价板除外），公司另返现金200元~300元。

建材、家居品牌店里热闹非凡，面对前来捧场的消费者，店内导购小姐忙得不可

开交。“个别品牌的优惠促销，卖场内其他品牌也都给带动起来了，大家共同打折，让利消费者，促进了整个商场的销售。”凤凰城市场运营总监乔东介绍。

总裁签售 引爆沸点求共赢

记者现场发现，圣保地板2010年最大让利，总裁签售仅限9月22日9:30~11:30，两个小时，提前预定，定金升值，100元可抵200元，300元可抵500元，500元可抵1000元，装多少，送多少，定单即可参加地板铺装大赛装好多少地板送多少地板；送大礼，中大奖，液晶电视、冰箱、洗衣机、电饭煲……奖金价值达9999元。本次活动全省100余家专卖店将全心全意让您得到最大的实惠。

随着家装建材市场竞争的日益激烈，“总裁签售”也被商家们抬了出来。自8月浪鲸掀起一股“总裁签售”热潮后，很多品牌的卫浴也都跟着效仿。“很多商家通过‘总裁签售’掀起购买热潮，厂家直接供货为消费者减少了很多环节的费用，这样双方共同收益。”浪鲸卫浴河南总代理高建章称。

争抢份额 商家铆劲大比拼

入驻凤凰城的建材商家，90%是总经销、总代理或厂家直销店，承担着向全省各地市、外省周边城市供货的总渠道作用，是

否完成年度销售任务，具有战略意义。因此每年的9月、10月，众商家即使贴本销售，也要铆足了劲争抢更多的市场份额。

乔东说：“进入9月份以来，凤凰城出现了空前的促销热潮，商家扎堆促销的现象比比皆是，每周申报到商场的活动申请，足有一大摞。”

而记者在采访中了解到，商家的活动此起彼伏。继9月1日~12日，凤凰城商户党总支带领宏陶陶瓷、生活家·巴洛克木地板、奥斯曼卫浴、东方邦太橱柜、美心室内门、浪鲸卫浴、中宇卫浴、欧普照明、瑞特格散热器、欧派集成吊顶等19家党员商户，“真实让利，改善民生”为目标的“迎国庆，提前放‘价’”的大型让利活动；9月11日生活家·巴洛克“全屋地板免费送”和德尔地板“全球免单一天”等大型让利活动外，本周启动的圣保地板的“十周年庆典”、TATA木门的“第三届全国大拼购”、美丽岛地板的“三重大礼齐相送”、圣保地板的“装多少，送多少”等众多知名建材家居品牌促销活动，也将在中秋期间与消费者零距离接触。

业内人士预测，建材家居行业的今年下半年的促销大战已经拉开了序幕。众厂商为了争夺市场份额，提前制定了促销方案，将在金九银十的促销大战中，使出浑身解



数，各出奇招，拼质量、拼数量、拼价格，奋力争夺市场占有率。

预热市场 缩短商品购买期

为了备战“金九银十”，拥抱今年最后一个销售旺季，各大家居卖场自上周开始就提前打响了全城促销战役，这场没有硝烟的价格战，也为郑州的整个家装建材市场带来了生气。目前，6折、6.5折、7.5折，甚至低至4.8折的“冰点”优惠在各卖场内随处可见。最近几天，红星美凯龙家居建材商场推出“感恩回馈”活动，部分商品5折起售，最低仅4.5折，批量团购还可享受折上折等更多优惠。“此次我们推出感恩活动的目的，就是为了回馈一直以来支持我们的广大顾客。”红星美凯龙郑州店总经理蒋维刚告诉记者，这次感恩活动同时也是备战“金九银十”的一次预热，接下来，他们还将在本周末推出一系列促销活动。蒋维刚分析，商家在这个特殊敏感时期开展优惠幅度如此之大的打折促销活动，在很大程度上缩短了消费者的购买周期，对前几个月郑州有些冷清的市场也起到了预热作用。

中原家居品牌榜 评选活动火热进行

自上周本报推出活动以来，不断有家居企业和消费者打电话来咨询。

本次活动最大的亮点是不再由参与企业自己提供材料，而是要由真正的消费者来讲述自己的装修过程，以及装修过程中与各品牌服务商、材料商之间的沟通过程，以及在此过程中所体现的服务质量及品牌含金量。

“这样才对！品牌怎么样、服务好不好，消费者是最有发言权的。”凤凰城运营总监乔东看到活动方案后说，“一个负责任的媒体，最应该关心的就是广大的消费者，他们虽然是市场经济最广大的参与者，但也是最没有依靠的，同时消费者的满意才是优质品牌的最好证明。”

作为中共郑州市委机关报的郑州日报将秉承一贯的办报理念，立志做好党和群众沟通的桥梁。推出本次活动就是以“规范行业行为，加强行业自律”，找出中原地区百姓口碑最好的家居品牌。

电话：67655260 13633810755

河南省钢铁贸易商会 筹建工作新闻发布会举行

本报讯9月11日，2010年河南省钢铁贸易商会筹建工作新闻发布会在郑州市华丰钢铁有限公司举行。

记者了解到，2008年8月，在河南省部分钢铁贸易商的倡导和提议下，河南省钢铁贸易商会临时筹建组开始了商会的前期筹建和宣传工作。2009年5月28日，郑州市华丰钢铁有限公司、河南新亚实业有限公司、河南益隆进出口有限公司、河南中联钢铁有限公司、河南金马工贸有限公司、郑州市大中原商业贸易有限公司、郑州今朝钢材有限公司、河南中天钢铁有限公司、河南天元实业有限公司、河南龙威信息广告有限公司、郑州市津海物资有限公司等11家单位在郑州市华丰钢铁有限公司召开会议，确定由河南省人大代表、郑州市华丰钢铁有限公司董事长付庆林担任钢铁贸易商会筹建组组长。同时，按照省工商联和省民间组织管理局的要求，开始在全省十八个地市开展会员招募和宣传发动工作。2009年9月16日，省工商联对河南省成立一个行业自律性的民间组织给予了支持和赞同。2010年7月，河南省民政厅民间组织管理局领导在民政厅会议室召开钢铁贸易商会、协会各筹建小组座谈会，听取各小组汇报。8月9日，经过9个月的考察和审核，民政部下达《豫民政社[2010]第33号“社会团体名称预先核准通知书”》。根据《社会团体登记管理条例》规定，正式批准郑州市华丰钢铁有限公司等发起的社会团体名称为：河南省钢铁贸易商会。至此，商会筹建工作告一段落。

据悉，截至9月11日，河南省钢铁贸易商会拥有会员单位（填写会员登记表）280家。（冯成刚）

中原家居便民服务栏

- 凤凰城 地址：郑汴路与玉凤路交叉口 电话：66885588
- 郑州红星美凯龙家居广场 地址：中州大道与郑汴路交会处东南角 电话：60971111(家具店) 电话：55558000(建材店)
- 浪鲸卫浴 凤凰城店 地址：凤凰城二楼东南区79-87号 电话：86085122
- 红星美凯龙店 地址：红星美凯龙建材商场一楼中厅 电话：55558177
- 居然之家店 地址：居然之家一楼 电话：60189518
- 新家居店 地址：新家居建材商场二楼 电话：66721388

新密市国土资源局国有建设用地使用权挂牌出让公告

新密国土资告[2010]15号

经新密市人民政府批准，新密市国土资源局决定以挂牌方式出让2010-2号等二宗地块的国有建设用地使用权。现将有关事项公告如下：

一、挂牌出让地块的基本情况
二、中华人民共和国境内的法人、自然和其他组织均可申请参加，申请人可以单独申请，也可以联合

申请。
三、本次国有建设用地使用权挂牌出让按照价高者得原则确定竞得人。

四、本次挂牌出让的二宗土地详细资料和要求，见挂牌出让文件。申请人可于2010年9月16日至2010年10月13日，到新密市地产交易中心获取挂牌出

让文件，并在此期限内向我局提交书面申请。交纳竞买保证金的截止时间为2010年10月13日11时。

经审查，申请人按规定交纳竞买保证金，具备申请条件的，我局将在2010年10月13日17时前确认其竞买资格。

五、本次国有建设用地使用权挂牌地点为我局一楼地产交易大厅；2010-2号、4号地块挂牌时间为2010年10月6日9时至2010年10月15日15时。

六、注意事项：以上二宗地块均以土地现状条件出让，竞得人须参与金凤路西侧的沟渠治理工作。

七、联系地址：新密市西大街西段北侧（新密市地产交易中心）
联系电话：0371-69850940 0371-69850977
联系人：孟女士

新密市国土资源局
2010年9月16日

编号	土地位置	土地面积 (m ²)		土地用途	规划指标要求			出让年限 (年)	竞买保证金
		土地使用面积	道路面积		容积率	建筑密度	绿地率		
2010-2	溱水路与金凤路交叉口西南角	38445.2	12686.1	住宅	≤2.2	≤30%	30%-40%	70	29987256元
2010-4	金凤路与青屏大街交叉口西南角	41131.4	13526.4	住宅	≤2.2	≤30%	30%-40%	70	32699463元