



本报讯 日前,庙李镇再次加大人员投入,严厉打击违法建房行为。

实行三对一分包责任制。对现有尚未完工的45户在建民房每户明确两名镇机关干部、1名村组干部分包,明确责任,坚持“谁出问题谁负责”,严格落实责任追究。

实行24小时不间断巡查。由40余名公开招聘的民房监管员及

巡防队员组成专职巡查队伍,分成三班,每班15人,在9:00-17:00、17:00-01:00、01:00-09:00三个时间段轮流巡查,实现“白天双查、夜间不漏查”的监管模式,确保盯死看牢。

集中打击组随时待命。抽调50余人成立打击组,并配备液压钳、水电工具包等器械,对分包人员上报的拒不修建的建房户及时

采取切断钢筋、剪断升降机钢丝绳及拆除超建墙体等强制措施,及时严厉打击违法建筑行为。

组织大型集中拆除行动。3月份以来,该镇先后组织集中制止及拆除活动7次,拆除在建民房9处,超建墙体5面,切断钢筋16处,剪断升降机钢丝绳5处,有效震慑了部分村民顶风违法建房的势头。(康宏贵)

作为全国人大代表,建业董事局主席胡葆森,今年是他参政议政的第九个年头,无论到哪里都是大家关注的明星。昨日,刚刚参加完两会回郑的老胡与省内主流媒体记者见面,畅谈两会归来的心得和对房地产业观点。

老胡“两会”归来话热点

本报记者 黄晓娟

谈供应结构:

未来五年市场将质变

今年两会,在“十二五规划”里有一个很重要的数据,就是在未来五年要建3600万套保障房,假如一套按60平方米算,差不多就超过20亿平方米,要按70平方米算就有将近25亿平方米的保障性住房供应。

过去10年,平均每年商品房的供应量大概在5亿~6亿平方米,去年达到了10亿平方米,用5年时间建25亿平方米的保障性住房,那差不多就是过去10年间市场供应量的一半左右。

数据是最有力的说服。胡葆森坦言,在未来5年中国房地产市场的供应结构将产生一个质的变化,而且这个结构变化将会对房地产市场包括对各个行业产生深远的影响,所以房地产商一定要知道自已将面临一个新的市场形势,在这种新的市场形势下如何确立自己的定位,如何调整自己的企业战略,如何调整自己的产品战略,如何调整自己的营销战略将至关重要。

6万家地产商如果还按照原来既定的策略往前走,那就一定不会适应市场。“市场在发生变化时,开发商也就面临几个选择,要么按照既定的计划往前走,要么介入到保障房建设当中,要么就转行,因为商品房的占比在大大减少,原来是主体,未来五年商品房的开发可能只占到50%。”胡葆森认为。

据资料调查,目前中国房地产开发商是6万家,但实际上超过一半的地产商是没有项目的,真正常年有项目经营的也就是只占1/3。胡葆森说:“如果在未来五年市场结构发生变化的前提下,作为开发商不调整自己的整体战略一定会出问题,所以我也借此机会希望开发商能够及时的清楚行业形势变化,能够调整自己的市场定位,调整自己的心态,在未来的市场变化中调整自己的方向。”

谈建业步伐:选择性、有条件地加快县级城市开发步伐



河南的县级城市化进程在加速:一个是县级城市的地价快速上升,随着地价的上涨房价也在

上涨,这两块是互动的,现在有大到30个城市房价上限已经突破了每平方米3000元。二是在种种政策的压力下,开发商迅速进军县级城市,6年前,县级城市的房价才卖到每平方米1700元,建业进入地市的新一轮项目都在每平方米1700元、1800元的水平,现在有些县级城市房价涨到了每平方米3000元,“这意味着县级城市开发的机会来了。”胡葆森坦言。

建业在去年7月份做了一个决定,加速进入县级城市的步伐,建业决定:有选择性地、有条件地进入部分中心县级城市。胡葆森介绍,这个有条件就是门槛,比如说县级城市的规模,20万~30万人口的县城建业不会进,七八十万以上人口的县级城市是建业考

虑的范围。另外经济发展水平相对比较高的,像舞钢市、遂平县、修武、沁阳等,我们进入的县级城市都有特殊资源,如淮阳它有一个龙湖,我们想进入的这些城市都有特殊资源,条件比较好。

胡葆森预计在未来三年建业要进入到30个县级城市,形成省会城市、地级城市将近50个城市的市场框架结构,去完成战略市场框架的搭建。随着建业攻坚阶段的结束,到时候每年可能会在50个城市同时运作80~100个项目。

建业的第三个阶段也就是战略纵深阶段,胡葆森介绍要把开发规模提升到一个新的水平,他预计第三个阶段可能会耗时5年左右。

谈社会责任:在最受尊敬的企业里做最受尊敬的人

再过两个月,建业历程19周年,19年当中,建业一直在探索一件事情,那就是做中原城市化进程和社会全面进步的推动者。

建业作为一个扎根河南、立足河南的企业,这几年来建业人确实取得了新的进步。2009年度交税4.5亿元,2010年交了7.53亿元,企业去年的销售和竣工面积都有所突破,去年销售面积突破了120万平方米,在全国销售面积上排在第24位。

如果企业只是单纯追逐商业利益,那建业可能10年前就具备

了到一线城市开发的能力。之所以没有出河南,胡葆森说:“就是想用自己的实践完成一个探索,看能不能把根扎在河南,业务也不出河南,在这两个基本点的基础上能不能完成一个企业从小到大、从大到强的这样一个过程,现在看来还不能说已经成功了。”虽然这条路走得很艰难,但是整个前景还是比较乐观的。

目前30强项目里面有将近一半是央企,所以能步入30强是非常不容易的事情,这是建业人的目标。

胡葆森说,建业是从一个很小的规模起家,如果在20周年的时候把利税做到20亿元,而且是在整个业务不出河南的前提下达到的,这是社会全面进步的一个成果。

“建业的终极追求就是扎根河南,为百姓造福,你付出的越多造福就越多,赢得的尊重就肯定越多,所以赢得尊重是一个结果,不能当成一个目的,目的就是去造福,去做更多的规定动作和自选动作,在最受尊敬的企业里做最受尊敬的人。”胡葆森称。

谈郑州限购:

若3~6个月成交量持续萎缩 房价就会下跌

对于郑州新版限购令,如果在限购区域内的成交量持续萎缩、持续减少,胡葆森认为,大概3~6个月之后房价就会下跌。

北京在2008年房价一度出现了接近20%的跌幅。所以郑州如果也是这样,如果连续3~6个月成交量持续萎缩,相信成交量也会下跌。

郑州限购也势必会导致一些人到限购区域以外的地方买房子,在这里限购肯定就把需求释放到非限购的区域当中,但是老百姓会不会这样想?刚性需求的人肯定会采取其他方式,作为开发商来讲会关注这个问题,也会根据这个调查结果来调整自己的供应结构。

人一生大概平均要换四次房子,胡葆森建议,第一次房子面积可小,另外是价格相对较低的,包括大学生毕业之后可以先租房子住,现在要是买房比如说你工作了三五年有买房能力的时候,可以先买个六七十平方米的小房子住,等到结婚生孩子时,当然那个时候你的积蓄又达到一个新的数额,你可以再换成一个80~120平方米的房子,根据自己的能力不断的更换。

一定要买好企业的房子,好开发商的房子,因为他们的房子质量和售后服务会比较好,增值空间相对会比较大,你买房子的时候一定要想到五年以后的情况,什么房子会升值?最重要的是位置好,另外就是品质好、服务好。



“限购区”外 风景各异

3月4日,一股“限购风”在郑州刮起,楼市顿失生机。限购令让开发商闹心,让投资者措手不及。限购区域内的“楼盘风景”消费者尽收眼底,限购区域外风景如何?昨日,本报记者兵分6路采访了不在限购区域内的郑州六县市。

中牟:限购令下楼盘价格稍有上升

中牟的房产兴旺有个背景,那就是城市框架的逐步拉大。地产商在中牟开发房地产,有得天独厚的优势。

从郑汴一体化规划图上看,郑东新区、加州工业城和汴西新区将中牟包围在中间。正是由于位居郑汴之间,西临郑东新区,东眺汴西新区,南望郑州机场,中牟被称为“郑汴支点”。

郑东新世界项目位于商都大道和白沙大道交会处,该项目一期早已卖完,现在正在开发的是第三期——未来。记者在项目现场发现,几栋高层都已建好,施工人员很少,按照规定楼盘早可以对外销售,但售楼部的张磊告诉记者,四期初步预定4月底认筹,5月初开盘,具体价格没有出来,但是他估的价格会在6000元每平方米左右,当记者问起价格怎么如此高时,他的回答是:“现在很多楼盘的价格都在上涨,更何况郑东新世界这么好的位置。”

位于郑汴路通惠路的东岸曦城,记者采访当日,售楼部没有客户拜访,销售人员马新颖说:“售楼部刚刚建好,再加上限购令,这段时间每天登记的客户都有十几组。”当记者问起何时开盘,他的回答也是4月底先认筹,至于价格,她认为会在6000元每平方米往上。

荥阳:中心地段房价已赶超郑州房价

等到真正的政策出台以后,我们的房子卖疯了,其中有约60%的购房者来自郑州。”张龙年如实地告诉记者。并且为了把握这样的销售黄金期,他们公司高层相当慎重,在售楼部现场,记者也巧遇了亲临现场视察的公司总经理及营销老总等重量级人物,重视程度可见一斑。

“荥阳看楼,必去中森·意墅蓝山。”这是一荣阳朋友告诉记者的。据坊间流传,意墅蓝山之所以如此出名还是因为其价格贵,甚至有赶超郑州房价之意。

记者到达意墅蓝山项目后,仔细观察其位置和售楼部所处的行政中心,周边配套十分优越,置业顾问景长坡告诉记者,在意墅蓝山购房的人群投资者占三成,“特别在是郑州市限购令出台后,从郑州来看房的人是越来越多了。”

建筑面积133.67平方米的一套三室,加上各种税费,总价约78万元。这只是一套普

同样的问题在东方观天下的销售员耿瑞看来也是如此:“项目价格还没有出来,估计不会很低,会在4月底认筹。”记者在售楼部门口守候近半个小时,不见有拜访的客户。

此外,在中牟的立体叠家项目现场很火爆,据记者观察,购房者年龄都很小,看起来不像是投资用。该楼盘只推出了3栋高层,也都定在4月底认筹。据悉,之所以这边的项目都定在4月份认筹,是因为这几个楼盘相互临近,开盘时在定价上也能互相参考。

黄晓娟



巩义:楼市受限购影响不大

9时,记者来到巩义新区的售楼部——恒星·皇家花园的售楼部。记者发现,看盘的客户寥寥无几,洽谈处的沙发上,坐着大家庭模样的几口人,正在和售楼员细心地咨询户型、配套、楼层以及价格。

看到记者进来,一位售楼小姐热情地迎了上来。在说明来意后,记者同这位李姓售楼员进行了详细交谈。据李小姐说,郑州3月出台的限购令对这里影响不大。她说:“到这里购房的基本都是本地人,以居住为主,纯粹到这里投资的几乎没有,偶尔有一两个到这里购房的外地人,大多在巩义有生意或者老家就是巩义的。”

据了解,恒星·皇家花园在巩义新区算是最大的楼盘了,占地300余亩,建筑面积80余万平方米,比较具有代表性。“郑州到这里来

买房的人那么少,是不是距离太远的缘故?”记者问。李小姐说,有这方面的原因。最近几年,巩义的房价一直稳步上涨,没有出现过大涨大落的情形,很多人认为这次郑州限购令的出台会使一些资金向周边县城涌动,现在还没有发现这种情况。

随后,记者来到建设路上的金地花园。据售楼员介绍,该楼盘已近尾声,只剩下几套房子了。通过联系,记者见到了该楼盘负责营销的张先生,他也表达了基本相同的观点。他说,郑州人到这里买房的之所以很少,距离远是一个原因,更重要的是如果不是刚性需求而仅仅投资的话,他会选择本地区或者其他大城市,很少有人到小县城来做住宅投资。“这里的商铺也基本是本地人买的。”张先生说。朱华

新郑:大盘现热销 小盘静悄悄

记者日前驱车绕龙湖一圈,有近10个开发商在这里“安营扎寨”,这些开发商都是曾经在郑州开发过上千亩的项目,新郑龙湖当然不在话下。

在位于郑州南大学城龙湖镇的龙泊圣地,销售人员和高焱接待了记者,当时正值中午,售楼部内看房的人不是很多,但记者翻看近三日的来访记录发现,每天客户的登记都保持上升状态,和高焱告诉记者,近期龙泊圣地推出的两栋观景高层和一栋联排洋房,这几天定房的外地客户尤其多,大多是用来自来投资的。

在新郑龙湖镇中山路与学府路的正弘·

御苑项目恰恰相反,记者在售楼部门口守候近1个小时,不见客户来访,据售楼员李娟说:“限购令对该楼盘并没有太大的影响,这段时间看房客户和以前一样,也没有明显的增加。”她认为,限购令刚出台,大家都在观望,有一天内登记客户为零。

位于中山路与威龙路的威龙逸品项目表现也是如此。走进销售部,记者发现销售人员大多聚在一起聊天。在记者主动询问下,销售人员刘涛说出了实情:“一般周六、周日客户会多点,我接待的客户多是新郑的刚需人群,大多是买房结婚。”对于限购令,他认为对威龙逸品没有太大的影响。黄晓娟