



本报讯(记者 刘文旭)电影故事片《孔庆德护送卡尔逊》开机仪式新闻发布会日前在南召莲花温泉广场举行。

“在八一厂拍摄电影的历史上,得到莲花温泉旅游集团这样力度的资助,虽不是绝无仅有,但也是十分少见的。”著名军旅作家、八一制片厂厂长柳建伟在会上向南召莲花温泉旅游集团董事长邢清鑫致以真诚的感谢。

据了解,邢清鑫一直主张“万家园在卖文化、卖品位和卖生活方式”,而不是“卖房子”本身。14年来,万家园不求大而求强,不求多而求精,不求快而求远,不求全而求新。受国家多次调控的影响,万家园是行业内少有的抗跌增值的房地产企业之一,旗下各个楼盘的成交量依然保持着原有的惯性。

本报讯(记者 刘文旭)电影故事片《孔庆德护送卡尔逊》开机仪式新闻发布会日前在南召莲花温泉广场举行。

“在八一厂拍摄电影的历史上,得到莲花温泉旅游集团这样力度的资助,虽不是绝无仅有,但也是十分少见的。”著名军旅作家、八一制片厂厂长柳建伟在会上向南召莲花温泉旅游集团董事长邢清鑫致以真诚的感谢。

据了解,邢清鑫一直主张“万家园在卖文化、卖品位和卖生活方式”,而不是“卖房子”本身。14年来,万家园不求大而求强,不求多而求精,不求快而求远,不求全而求新。受国家多次调控的影响,万家园是行业内少有的抗跌增值的房地产企业之一,旗下各个楼盘的成交量依然保持着原有的惯性。

楼市冷热不均

系列政策重压下的郑州楼市,近两周成交“沉稳”,新房市场“不温不火”。从一周成交数据来看,除去新推房源情况,市场依旧保持之前的低认购量。二手房市场成交也依旧低迷,挂牌价格小幅下滑。

开发商主动营销抢先机

本报记者 黄晓娟

营销推广

开发商提早启动活动

2011年一开始,楼市调控政策便密集出台,在深圳、上海等城市率先实行的限购令,目前已推广至36个城市。

在这种市场背景之下,郑州各大开发商一扫往年新政出台后先观望再定计的营销策略,出人意料地早早启动营销推广。上周,怡丰森林湖举办“美丽音符弦乐四重奏游戏动漫及古筝名曲视听音乐会”、清华·忆江南举办“易经与人生”大型讲座、正商明钻“少儿绘画比赛”、兴达国贸3月26日开盘……

本周记者走访了郑州各大开发商,了解他们近期和全年的推售计划。据了解,各大开发商都已制定了今年的推售大计,并将按部就班地推进,其中将在四五月份入市的新盘有不少。他们均态度明确,不想在观望坐等中错失良机。

新房入市

多集中在三四月

不管是2007年“9·27”房贷新政,还是2010年的两轮新政,政策的发布,多少会让开发商与购房者双双陷入观望。2007年政策发布后,市场观望时间长达半年以上,后以开发商先后降价结束市场观望。2010年两轮新政,市场也是在三个月左右的观望期之后,才有所动作。2011年新“国八条”发布,但市场却没有出现太多观望情绪,春节



后的成交持续保持了稳定。

经过连续调控考验的开发商,对新政已经有了心理准备。4月,各大开发商陆续开始大规模推售。据了解,有近20家楼盘表示将在本月推出新房源。记者日前走访了郑州部分新盘,发现看房的人较春节后略有增加,各售楼部和样板房人气渐旺,但售楼处工作人员告诉记者:“看房的确实多了不少,但真正买房的却很少。”

从反馈的信息来看,年内入市的全新项目,即使无法赶在5月前入市的,开发商也不打算等到“十一”黄金周,而是计划在六、七、八月份推出市场。宁愿在淡季抢占先机,也不愿到黄金周去抢蛋糕。

多数开发商认为,郑州的刚性需求依然存在,有需求支撑的市场受到的影响不会太大。兴达国贸销售负责人向记者表示:“消费者只是暂时观望,需要市场引导,但需求始终是客观存在。另有开发商则表示,政策对

所有开发商的影响都一样,没有必要观望错过了先机。2011年新盘入市不少,竞争态势下也不允许开发商过多观望。

低调定价

多数开发商相对保守

虽然大部分开发商决定按步骤推售,但不可否认,政策的紧密发布,市场已经开始产生“化学反应”。

“政策很清晰,市场在政策前变得敏感。但供应量依然有限,刚性需求客观存在,供求也会影响市场,这就形成了矛盾。在这种矛盾下,不管是开发商还是置业者都有可能被误导。”有业内人士分析表示,政策发布,开发商不观望,但购房者却必然会产生一些观望,因而在供需影响之下,开发商对市场虽然多数仍有信心,但也不敢太激进,甚至在一些方面表现会偏保守,特别表

现在新入市产品的定价方面。

在采访中,除在售项目外,大部分开发商对年内入市新品的售价均不敢“高调”。部分已经确定会在三四月入市的项目,其项目负责人多表示价格暂未确定。而不少开发商在谈及新品价格问题时,均表示2011年新品定价会随行就市。另一部分开发商则认为在市场环境之下,将以产品突围为主。个别楼盘适时推出优惠活动,希望促进销售,带来业绩增长。

行业观点

谨慎乐观看待市场

兴达集团营销总监姚惟文表示,限购令出台,郑州住宅出现量缩价平态势,即成交量萎缩,而价格不会太大波动。而新盘入市多,行业内竞争加剧,开发商之间必须比拼品质和性价比。市场越不好,越要把产品价值做到最大化。

据记者观察,2011年入市的新品将呈现百花齐放的风格。产品创新多,赠送面积的户型设计会沿用,而精装修出售的产品也将增多。产品附加值高,或许也是政策之下,置业者获得的利好。

姚惟文表示,政策导向还是抑制过旺的投资性需求,刚性需求则呈现稳定增长的趋势,可以持谨慎乐观的态度看市场。过去一年,全国确实出现了一些房价增长过快的城市,不利于房地产的健康稳定发展。从郑州的经济实力、居民收入以及购房者中的投资客比例来看,郑州市场相对比较理性和健康,2011年的郑州楼市仍会理性发展。

破解万达“城市中心”之谜



万达数字:1年15座万达广场

近几年,万达集团的发展,可以说是撰写了房地产业尤其是商业地产界的一神话。几乎毫无意外的,万达模式复制到哪里,那里就必定能火起来。“一座万达广场,一个城市中心”,一次次成为现实。

数据,能帮助我们更直观地了解万达迅速扩张的历程。

2010年,无锡、长春、包头、呼和浩特、济南、天津、襄阳、宜昌、宁波、广州、武汉、绍兴、福州、合肥15座万达广场相继盛大开业。

目前,万达集团旗下的商业地产公司已持有开业物业(包括商业和酒店)面积达288万平方米,在建持有物业面积高达683万平方米,加上已摘牌尚未施工的持有物业面积,拥有的不动产面积超过1200万平方米,已经成为亚洲最大的不动产商。

23年来,万达集团已形成商业地产、高级酒店、文化产业、连锁百货、旅游度假等五大产业。企业资产1400亿元,年销售额800亿,年纳税95亿元。迄今为止,万达集团已在全国开业33座万达广场、15家五星级酒店、600块电影银幕、26家连锁百货店、30家量贩KTV。

按计划,到明年,企业资产将达到2000亿元,年收入1200亿元,年纳税200亿元,跻身世界级企业行列。

造城典范:开业创佳绩

为什么万达广场能在短时间内遍布中国?为什么每个万达广场都能形成城市中心?为什么万达广场开工之前就能完成复杂的主力店招商?……只有走进,才能找到答案。

3月18日,随着“3·18万达中国行”媒体采访团,我们相继来到广州白云万达广场和合肥包河万达广场。

●广州:实地繁华绝对震撼

作为曾经的国内三大机场之一,白云机场是相当有名。广州白云万达广场,就坐落在白云机场的跑道上。其两侧分别是白云公园和飞翔公园,北边是市政规划的住宅区和文化区。

白云万达广场规划包括五星级万达希尔顿酒店和甲级写字楼大商业区、公寓等。大商业区内则有万千百货、沃尔玛超市,有华南地区第一个数字IMAX影厅的万达影城、大玩家游乐场、国美电器、大歌星KTV等主力店;一条长640米的步行街从中穿过,建成后将是广州最长的商业步行街。两块耗资逾亿元的巨型高摩天幕,更是自开业起就秒杀了所有人的眼球。

2010年2月11日奠基,当年12月开业。开业头三天,日客流量35万人次左右,车流量约3500~4000辆次,此后一直保持着很平稳的客流量。

几乎不需要市场培育期就能热起来,这种魔力来自于万达中国商业第一品牌的实力和独创的商业订单模式。所谓“订单商业地产”,即项目开发前,万达就与沃尔玛、万千百货、国美电器等多家跨国企业签订联合发展协议。所有的万达广场均是万达投资建设,从设计之初根据租方需求规划建设,建成后由国际巨头们租用卖场,不管是200个商家还是500个商家,要求就是同一时间、同体开业。这种“满场开业”的好处就是可以把设计理念完全展示给大家。

万达的眼光独到和选址的“不讲理”,在业界是出了名的。万达集团拿下白云地块时,折算后楼面价仅为4200元/平方米。仅半年,相邻地块就拍出了广州地王,折算后楼面价超过20000元/平方米。这让跟着万达“大房东”的小房东们喜不自胜。

●合肥:缔造城市中心商业新传奇

万达模式的成功,在合肥体现得更为淋漓尽致。

包河万达广场位于合肥市市中心,一条

芜湖路将该项目分为两个地块。这是万达集团进驻合肥的首个大型商业地产项目,包括商业综合体、万达威斯汀大酒店、沿河酒吧街、包河金街、万达5A级写字楼、豪宅主力业态。

为了让沿河酒吧街更具风情,万达斥资在酒吧街前挖开一条25米宽的人工河,将包河和南肥河连起来,形成一片城中活水。隔河相望的是万达的一栋中心名宅。底商对外销售,但是万达会进行统一的筹划,限制某些项目进入。

记者来到包河万达广场时,正是晚上8点多,无论是室内步行街、万千百货、包河金街,抑或万达影城、大玩家、大歌星KTV里,都是人头攒动。在合肥工作的女孩儿小张说:“去年元旦,我和朋友为了要在万达吃饭,排了两个小时的队。因为这里可选择的的东西太多了,购物、看电影、唱歌,能玩一天,所以排久一点我们也甘心。”

包河万达广场住宅项目的销售,更是让合肥业界及普通老百姓刮目相看。一期中心名宅开业当天,即宣布售罄。

郑州期待:二七将见新中心

为期3天的万达中国行,让记者领略了万达广场在城市的中心影响力,也因此更加期待万达广场的郑州项目。

2010年郑州中原万达进驻郑州,开启郑州经济万达时代新纪元,并以其出色的销售业绩创造了极佳的市场口碑。2011年,万达集团布局郑州城市运营再攀新高,在最具有商业经济价值的二七区核心,推出第三代城市综合体升级力作——郑州二七万达广场,全面点亮二七新中心!

62万平方米的全新城商业综合体,汇集大型商业广场、城市商业街区、室外步行街、高尚住宅、精装SOHO、商务酒店等丰富多元业态,将8家主力店、数百国际潮流品牌强势引入,实现购物、休闲、娱乐365天全程服

务,全方位聚合无限量客流、财流、物流。

可以预见,坐拥核心区、交通枢纽、地铁上盖财富宝地的郑州二七万达广场,在不久的将来,将成就一城中心的永久繁华!郑州二七万达广场的落成,二七新中心将形成,郑州商业格局将重新定位,城市经济、产业繁荣将再升级!

这就是万达的魅力,这并不是梦想。

专家解密:中国最优模式

作为中国商业地产第一品牌,万达集团拥有全国唯一的商业规划研究院、全国性的商业地产建设团队、全国性的连锁商业管理公司,拥有商业地产开发运营的完整产业链和企业核心竞争力。万达广场专业化的统一管理,创造了连续多年租金收缴率超过99%的世界行业纪录。其独特的商业管理模式与强大的品牌积累实力,奠定了令世界为之瞩目的财富资源向心力。

万达现象也引起了经济学者的关注。建设部政策研究中心主任陈淮认为,万达集团的成功基于两点。一是高瞻远瞩抢占先机。这一点与恒大颇像,不过一个更专注商业,一个更专注住宅。当别人还在抢夺一线城市,万达集团把握住了城市结构调整迫在眉睫的趋势,把目光投向二、三线城市,以较低成本谋篇布局,占领市场。第二点,万达集团开发的都是符合中国人居住习惯和特点的城市综合体。

著名经济学家王小广则认为,万达模式的意义在于改变小民消费模式,提升老城区品质,大规模开发新城区。王小广说,在消费结构上,过去中国人过于注重吃和住,而忽略了玩。做好这一环节,可以吸引大量人口,催生大量创业机会。万达的综合体大量融入了这些因素。因此,落座于老城区的万达广场,不仅将老城区价值进行提升还加入了更多元素;新城区的万达广场,更是一座广场造一个城中心,毫不夸张。 武建鑫

楼市现场

美景旅游地产发力新密 中国新密·伏羲山国际旅游节开幕



本报讯3月23日,由新密市人民政府、河南省摄影家协会主办,郑州市摄影家协会、郑州市摄影家协会承办的“中国新密·伏羲山国际旅游节暨国际杏花节”在新密市伏羲山风景区开幕。来自省市相关领导、新密市委市政府主要领导、河南美景置业有限公司高层领导、国内外知名摄影家协会成员等共同见证了这一历史性的时刻。

上午11点,“中国新密·伏羲山国际旅游节暨国际杏花节开幕式”正式开始。河南美景置业有限公司董事长王小兴、河南省摄影家协会副会长、秘书长刘鲁豫先后致辞。在活动中,来自国学学士团的同学们在“羲皇文化之乡”用一首《伏羲辞》表达了对人文始祖和华夏文明的开创者伏羲的缅怀之情。

据悉,国际杏花节是本届国际旅游节的第一站,包含杏花节开幕式、户外航空运动以及大型集体婚礼活动。尤其是杏花节国际主题摄影大赛,更是荟萃了来自世界各地的摄影大师。活动当晚,来自法国莫奈公立大学国际关系部主任、博士生导师埃里克·万德·嘎斯戴勒教授在新密市承德大酒店国际会议中心举行了一场精彩的摄影艺术论坛。

河南美景置业负责人说,美景未来将用把伏羲山打造成集旅游、休闲度假、观光考察、康体娱乐、文化体验、科考探险、商务会展、养生居住等功能为一体的复合型旅游文化地产项目。

在该项目的开发规划和蓝图里,将来的伏羲山风景区不仅代表着新密,印着中原,而且要成为中国风景区综合开发项目的典范之作。(刘文旭)

楼市荐盘

栏目记者 黄晓娟

中实润城



物业类型:住宅
建筑形态:高层
项目地址:郑东新区珠江路南侧,中州大道东测与七里河所辖区段
亮点:项目定位为城市精英品质生活城,并计划将现有商业打造成辐射区域周边的品质休闲健康场所。

中力七里湾



物业类型:住宅
建筑形态:高层
项目地址:商都路,麦德龙南100米
亮点:项目坐拥商都路主干道以南300米的水岸生态福地,五栋新古典主义的建筑组团、社区内中情西韵的立体层叠园林与七里河一线水景,繁华深处的静美居所仅供700位卓越之君独享。

新芒果和郡



物业类别:住宅
建筑类别:板楼、小高层、高层
项目地址:郑东新区金水东路与明理路交叉口南200米路西
亮点:项目整体布局以南北向排布,建筑为现代简约风格,每户均保证明厨、明卫、明卧、明厅的四明格局,3米层高,让居家生活再添阔达气度。