

三剑齐发

楼市进入“现金为王”时代

本报记者 黄晓娟

A 信贷收紧 银行贷款融资渠道受阻

4月21日起,上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点,这已是今年第四次上调准备金率。

“上调准备金率意味着银行可用于贷款的钱在减少,贷款难度增加。”某开发商坦言,2011年从银行贷款相当困难,仅有的寥寥数笔贷款对庞大的项目资金来说无异于杯水车薪。

“用钱的地方太多,不可能像过去那样把大量资金投向房地产。”某银行信贷部门负责人向记者透露。

从银行贷款的融资渠道在收紧的货币政策下已经行不通了。

“已经有越来越多的开发商向民间资本借贷,尽管利息比银行高得多,但在银行吃了闭门羹后,开发商也不得不接受高息的民间借贷。”业内人士表示,向中小开发商企业发放企业贷款已成为很多民间抵押贷款公司的主要业务。

已经建成的房子和预售许可证是开发商从民间借贷的抵押凭证。

但对于开发商来说,民间渠道融资的缺点也是明显的。除了利息远远高于银行贷款,很少有抵押贷款公司能够提供足够的贷款数额。“民间借贷只能满足中小项目的融资,大项目如果从民间渠道融资,开发商往往要和数家抵押贷款公司打交道。”

B 严查违规 开发商怎敢“顶风作案”

近日,市住房保障和房地产管理局召开新闻发布会,通报了3月底以来我市房地产市场秩序检查情况,在检查的104个项目中,大部分企业执行相关法律法规都比较严格,有18家企业的18个项目因存在相关问题被公开曝光,另有11个项目比较规范。

其中,东方鼎盛地产发展有限公司开发的东方鼎盛三期项目,河南乾宏置业有限公司开发的乾宏·领秀空间,河南仁恒置业有限公司开发的仁恒上元和河南省聚合置业有限公司开发的柠檬星座项目等4个项目都存在严重违规。

房管局相关负责人表示,对违规、违法的企业、人员,要依法予以查处曝光,并记入企业的信用档案。

在此重拳下,开发商不敢“顶风作案”。据悉,多个原准备在5月份内部登记或发放VIP卡的活动已被开发商取消。市民举报加上明察暗访的执法检查让开发商难存侥幸心理。

业内人士介绍,内部认购、发放VIP卡、收取定金是过去多数开发商在正式开盘前获取现金的重要手段。

“这次严查违规,意味着开发商在取得预售许可证前已不可能收到一分钱。”业内人士表示,这将让开发商本来吃紧的资金链更加紧张。

C 限购实施 卖房回款遭遇观望

市场好的时候,开盘售罄是再正常不过的一件事情。时过境迁,在今天,开盘售罄恐怕只能是一个梦,多数楼盘销售遇阻。

房子卖不出去,就意味着开发商回不了款。

近日,在郑东新区东方鼎盛时代售楼处,一进门显眼的位置放着一块房源销控白板,上面代表房子已售出的红旗寥寥无几。记者多次来到售楼部发现,大厅里除了销售人员外,没有购房者前去咨询。

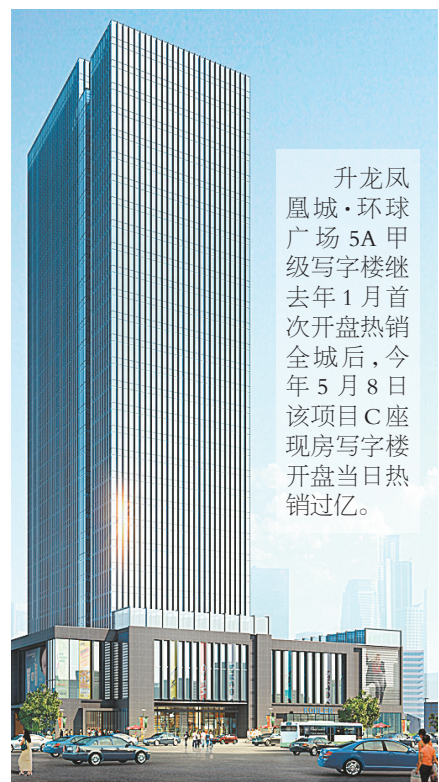
这只是冰山一角,郑州市统计局报告显示,1~4月份,全市商品房销量同比下降,限购区内商品房销售面积下降幅度增大,企业资金逐渐趋紧。

雪上加霜的是,商业住房按揭审批难度的增加让一些购房者的贷款资格迟迟批不下来,有的贷款资格批了,但贷款却迟迟到不了开发商手里。而公积金贷款要等到房子封顶后才能发放到开发商手里。

因此,很多开发商用大幅度的优惠鼓励购房者一次性付清房款,优惠幅度一般在5%以上。还有的开发商用优惠的手段鼓励购房者先付清全款再审批贷款,等待贷款下来,再把贷款的额度还给购房者。

升龙凤凰城·环球广场 应郑汴商圈需求而生

本报记者 黄晓娟



升龙凤凰城·环球广场5A甲级写字楼继去年1月首次开盘热销全城后,今年5月8日该项目C座现房写字楼开盘当日热销过亿。

在楼市政策不断出台的前提下,房地产市场遇到前所未有的政策压力,一边是迷雾重重的住宅市场,一边是火爆异常的写字楼热销奇迹。升龙凤凰城·环球广场写字楼C座的热销意味着什么?该项目又凭借什么样的独特优势成为市场焦点?

房地产格局突变 投资客聚焦写字楼市场

据升龙凤凰城·环球广场写字楼项目销售经理介绍,郑州写字楼市场今年发生了很大变化,自从限购限贷政策实施之后,写字楼投资客开始多元化,从区域向整个郑州辐射,外地投资客也蜂拥而至。

“升龙凤凰城·环球广场写字楼能够完成这样的销售奇迹,和大势是分不开的。”一位业界专家评论道,业界都说今年的春天将属于写字楼市场,房地产住宅投资领域的资本将会向写字楼聚集。

郑汴一体化发展 郑汴路商圈受追捧

众所周知,作为经验丰富的写字楼投资者来说,地段和长期稳定收益永远是物业投资的定律。

近年来,随着郑东新区的日渐成熟、郑汴一体化的快速化建设,郑州向东发展的趋势愈演愈烈,作为连接郑州传统中心二七广场与郑州新形象中心CBD的郑汴路,也因此优越的地理位置和重要功能获得了史无前例的重视。

在升龙凤凰城·环球广场写字楼项目投资的王先生说出了自己的想法。他告诉记者,之前他打算投资CBD区域内的写字楼,然而因为资金有限,无法进行有效投资。随后他调整了投资策略,进入郑汴路商圈,他认为这个区域内的写字楼售价相对于CBD而言较低,但在写字楼租金收益及物业升值收益上一点也不次于CBD。

商务品质见证 缔造升龙环球广场热销传奇

业内专家同时指出,地段好、品质好的写字楼备受青睐。在记者走访过程中,这一说法得到了投资客张先生的印证。张先生告诉记者,他之所以在短时间内决定购买升龙凤凰城·环球广场写字楼C座,除了因为其地段好、品质好外,现房发售也是吸引他的。

在向客户展示现房写字楼品质的同时,现房发售也直接体现出开发企业的实力,升龙凤凰城·环球广场写字楼项目销售经理告诉记者,如今楼市更加理性化,开发商竞争压力加大,从某种意义上说,现房发售比拼的就是开发商的实力。

的确,上海升龙投资集团有限公司自进入郑州市场后,从曼哈顿项目开始,到升龙国际中心,再到升龙凤凰城·环球广场写字楼……每一个项目都能成为地标。而这些荣誉,也让众多写字楼置业者吃了一顆定心丸,他们相信,紧跟升龙品牌,能够收获到自己想要得到的。



“辛苦这几年,好不容易有了点钱,谁知道,一套房子就花去了近百万,还背上了银行的大额贷款,幸福又变回了辛苦。”小胡这两年买了新房,人却更劳累了。而小陈,同样是在农业路沿线买房,却只花了50多万元,一家人过得轻松自在。

“我在经三路工作,想在农业路附近安个家,但我会考虑买什么样的房子才会提升自己的幸福感,并给人全新的生活方式,让孩子的童年充满幸福和快乐。”在小陈看来,买房并非是一次简单的买卖行为,而是对全家幸福生活的一次塑造。而农业路西段的九龙城,让小陈终于下定决心购买。

“这里房价不算贵,并且未来的增值潜力大得很。”小陈最看中的,莫过于九龙城所提供的价格,这种性价比在郑州基本上是绝无仅有的。

九龙城不仅身处农业路沿线的核心位置,同时也位于价值潜力巨大的西区核心地带。更难得的是,坐拥繁华的同时,还能享受宁静自然生活。居住于此,业主不但能推窗见绿,还能享受城市核心难得的清新空气。

据了解,占地面积达15平方公里的西流湖公园,建成之后将成为郑州市最大的生态景观走廊,将是周边居民文化休闲、生态化创意产业基地、高档绿色滨水公园。

“幸福应该是乘法,买房也一样。只有品质高、实惠多的房子,才是值得买的好房。”小陈说,自己已经认定了益通·九龙城。“这里临近三条BRT,还有即将修建的三条规划地铁线,出行很方便。”多条交通动脉交汇,让这里的居民来往于城市各个区域的道路,更为通达。

随着今年农业路全线高架的付诸实施,农业路沿线交通将会更加便利。根据规划,在5年内,郑州有望建成6条快速路网。

到益通·九龙城看过房的人,都会觉得这里不仅是在修建房屋,更是在构造业主今后的幸福。“一座公园、一片湖、一个家、一辈子,在都市之中却能与家人一起过上桃花源般的生活,这一辈子的幸福,不就触手可及吗?”小陈对于在这里的未来生活充满了期待。

据悉,九龙城小区的绿化已经到位,很多硬件设施已在安装调试,物业服务也越来越完善。最新加推的天悦龙庭紧邻农业路,楼下就是市政公园。加之益通·九龙城处在农业路西段门户之位,紧邻郑州传统意义的二环,无论生活便利度还是升值潜力都是让人无法拒绝的。

幸福是基于现实的概念,为了幸福,希望大家都能找到适合自己的房子。

张子静

万达

高尚住宅耀世推出

5月13日晚,由郑州中原万达广场联合搜房网举办的“郑州中原万达广场与搜房网团购客户联谊会”在裕达国贸酒店7楼文奇厅举行;5月14日晚,“郑州中原万达广场与东兴证券贵宾客户联谊会”再次于此启幕。连续两场联谊会让在场嘉宾见证了中原商业地产领军企业万达集团在郑州的首个项目——郑州中原万达广场对这个城市产生的巨大影响力与生活向心力。

对于郑州中原万达广场而言,从来就不缺少奇迹,5次开盘,5次位居郑州楼市销售榜首,近期更摘得“郑州楼市2011年1-4月累计销售冠军楼盘”称号。传奇必然有传奇的原因,郑州中原万达广场备受追捧,来源于其合理的规划,独一无二的中心价值,来源于万达广场缔造城市中心的能力,更来源于万达集团千亿实力的品牌保障。

近期,在郑州中原万达广场出现了一个奇怪的现象,相对4月的平稳销售,进入5月,郑州中原万达广场销售突然提速,就连还未正式推出的车位都遭到哄抢。如果深入了解过郑州中原万达广场,大家就会发现原因其实很简单。第一,万达广场10大主力店已签约入驻,11月份即将开业,郑州中原万达广场繁华在即,地块价值、居住品质、商用价值等已然显现;其次,5月以来,随着郑州中原万达广场即将完成销售,3号压轴楼王近期推出的消息释放,提前知道消息的客户迅速抢购剩余房源。

高尚住宅 当红中原

本报记者 朱华

郑州中原万达广场高尚住宅始终以全城热捧之势引领“绿城”。连续4个月以其“王者”地位轻松摘取郑州楼市销售冠军的称号。万达以品牌的力量引领城市价值,从商业到住宅,从2010年8月3日开工典礼成功举办,到2011年5月14日“郑州中原万达广场与东兴证券贵宾客户联谊会”的举行,万达的每一个举动都会牵动每个客户、影响整座都市。截至今日郑州中原万达广场销售日趋完成,仅剩住宅楼王3号楼。

3号楼王登场 城市中心最后典藏

万达高尚住宅3号楼王,郑州中原万达广场的收官之作,正式上市的消息已于昨日对外释放,记者昨天下午走访了中原路秦岭路交会处的营销中心,发现来访客户络绎不绝,来电连续不断。据统计,截至下午5点,已有70多组登记客户,200多个来电。销售现场管理人员告诉记者,3号楼王受关注度比前期推出的物业都要高很多。

3号楼王,位于万达广场繁华核心,80~143平方米至美生活空间,与商业区零距离接触,又以完美规划的中央园林与繁华时尚保持适度距离,楼上尽享静谧生活,下楼即是世界500强和国内一线品牌企业盛造的中心繁华,可谓“背靠万达广场无限繁华,俯瞰中央园林宁静幽雅”,其备受追捧,这也是市场的一个必然。



万达高尚住宅3号楼王,作为郑州中原万达广场最后一栋住宅新品,稀缺价值更值得珍惜。在郑州中原万达广场即将繁华落成之时,3号楼王之于市场而言,无论是自住、商用都算得上首选,再不抢购就只能错过。



荣耀25周年

红星美凯龙感恩回馈

家居改变生活。在深刻洞悉消费者需求的基础上,红星美凯龙在品牌的塑造上也完成了一次次的飞跃,不断引领着中国家居市场的发展潮流。

值此25周年之际,红星美凯龙代言人大小S专门拍摄了富有浪漫梦幻色彩的广告片。片中,大小S置身充满彩色气泡的温馨家园,承载了人们对于未来家居生活的种种梦想;大小S触碰彩色泡泡,让家居梦想瞬间成真。

感恩回馈 精彩纷呈

据悉,此次活动,红星美凯龙将在全国各商场同时开展,各地商场将拿出诱人

的促销感恩,举办精彩的感恩活动。红星美凯龙的负责人表示:“这次活动既是为了感恩,也是兑现承诺,我们将继续呈现优质的产品、贴心的服务、十足的优惠。”

红星美凯龙品牌内涵不断丰富,商场不断升级,唯一不变的是其对消费者的承诺:为万千中国家庭提供更加美好的家居生活。红星美凯龙此次在全国推出大型“感恩回馈季”,规模之大、持续时间之长属业内之首。无论是新婚新居,还是装修升级,此次红星美凯龙都提供给消费者空前的特惠和折扣,快和大小S一起加入,打造属于自己的美好家居空间。

冯成刚

中原家居

责任编辑 冯成刚 电话 13633810755 E-mail:10755@163.com QQ:299615059