



正商城金秋华彩亮相 开启郑州城南生活样板

9月24日,位于郑州市航海路和碧云路交汇处的正商城,举办了盛大的营销中心暨样板体验区开放仪式。作为开放仪式的重要组成部分,“最美正商城”主题摄影活动同步举行,吸引了众多购房者,也引来了社会各界的关注目光。

正商城是正商地产又一品质力作,位于郑州南区,是一座280万平方米的国际化生活大城。总占地近1000亩,总建筑面积约280万平方米,商业

商务类约50万平方米。建成后将成为集高档住宅、高档公寓、星级酒店、甲级写字楼、大型商业等为一体的大型综合体项目;社区规划四大主题公园加上南水北调生态带及熊儿河公园等,环境优美,能够为业主提供居住、休闲、娱乐等全方位的生活服务,最终将形成一座复合型的城市地标。

本次售楼部开放活动的圆满举办,标志着正商城项目正式亮相,开始全面接受客户咨询体验。正商城是正

商地产16年来在郑州开发的第一个千亩大盘,也是正商地产第一个大型城市综合体项目,是2011年倾力打造的重点项目,更是正商地产品牌升级的关键项目。它传承着正商地产十余年辉煌成就,依托城市与时代发展大势,涵盖国际、潜力、时尚、智慧、生活等诸多优良品质,即将打造出一座城南多姿多彩的生活大城,也必将带来郑州南部城市品质居住的革命及城市格局的变革。(曹阳)

“金九”接近尾声,“银十”即将到来,经过半年多的限购,郑州楼市进入一个关键时刻。市场上,一方是仍然不见放松的调控政策,一方是仍在降价问题上纠缠不已的开发商,第三方,则是对后市释疑、观望依旧的购房者。

“金九”势已去 “银十”当如何

本报记者 李莉

“金九”成色不足

“金九银十”是楼市最为重要的节点,也是各地地产公司抢占全年业绩的最佳机会。但是在普遍的观望情绪下,想“撬开”购房者的钱袋却不是简单的任务,进入九月以来,郑州以及全国大中城市销售量表现平平,并没有出现以往旺季旺销的景象。

据统计,全国主要城市9月以来新房周均销售量环比下降25%。其中,一线城市下降31%,二

线城市下降22%,三线城市下降23%。价格方面,成交价停涨的趋势愈发明显。1至8月,北京新建商品房成交均价比去年全年的成交均价降低6.6%,深圳、广州、上海等地也呈现出成交量低迷、房价趋稳的态势。

同时,购房者的购房意愿也前所未有的低迷。央行在全国50个城市进行的三季度2万户城镇储户问卷调查显示,对当前房价水平,75.6%的居民认为

“过高,难以接受”,较上一季度提高1.3个百分点,为2009年有调查以来的最高值。未来一季有购房意愿的居民占14.2%,比上季度下降0.4个百分点。

业内人士表示,“限贷”、“限购”等调控政策逼走了大量的投资投机性需求,自住性需求者往往继续观望乃至弃购,有效需求不足,阶段性、结构性供大于求已成不争事实。按这一趋势,褪色的“金九”之后,市场能否迎来像样的“银十”依然是个未知数。

购房者持续观望

楼市没能在“金九”华丽转身,使买卖双方陷入了更加深度的博弈之中。在这一轮博弈中,买方市场逐渐显现,价格的“铜墙铁壁”开始被撕开一个又一个缺口,但消费者对当前开发商所抛出的“特惠”、“一天一套特价房”、“最高优惠6万元”等试探性的促销手段显然并不满意。

“十一”黄金周近在眼前,市民张女士此前看过楼盘的置业顾问纷纷通过电话或短信追着请她去买房,不过张女士告诉记者,自己所看的楼盘要

么不降价,要么降价幅度不大,有的降价则附带有“全款购房”等前提条件,“这种折扣方式让人感觉开发商明显缺乏降价诚意,虽然开发商的态度比原来积极得多,而且可选择的房源也不少,但我准备再等等看。”像张女士一样依然选择观望的市民不在少数。

河南省房地产业商会副会长兼秘书长赵进京分析指出,在省会郑州,一些楼盘通过阶段性的“策略性降价”来维持当前市场的活跃度,但整体市场真

正降价的项目为数不多,具体每一个楼盘价格调整幅度也未到位,这导致了“金九”市场成交尚未激活,整个市场成交趋势维持量低价稳的态势。

赵进京认为,当前仍处于阶段性的市场博弈阶段,如何激活当前的楼市成交量,缓解当前库存相对较大的市场压力,同时使房价保持相对稳定的发展态势,成为当前楼市发展的关键。“即将来临的‘十一’,对于各大房企来说,也将成为进一步试探市场的一个机会。”

开发商欲降还休

记者了解到,在市区楼盘中,不少开发商打算趁着“十一”这个传统的楼市销售黄金期抢闸推货。毫无疑问,价格将是决定今年“十一”黄金周楼市成色的根本因素,一个令人纠结的事实是:眼下,无论是购房者还是开发商都对价格相当敏感。

业内人士普遍预计,“金九”变“铁九”,“银十”将成为今年开发商抢夺客户、回笼资金的最后一

个机会。楼市“金九不金”造成的库存量放大,可能成为之后“银十”期间楼市全面降价的一大推动力。

“目前的各种折扣优惠,都是开发商缩小自身利润空间,拓展客户群体的营销手段。”位于长江路的某楼盘项目营销负责人表示,“十一”的销售如果没有小高潮的话,“十一”后或许会有更进一步的降价。”

调控不放松,成交量起不来,房价走低已成必然。不过,由于真实住房需求依然旺盛,加之房地产销售方面的特殊性,房价具有一定程度的“刚性”,短期内大幅下调的可能性很小。不少开发商表示,“十一”黄金周期间,温和降价、变相降价仍然是他们应对楼市调整的主要策略。

“保利地产·和乐中国”

第三届和乐大使选拔赛唱响郑州



9月24日,“保利地产·和乐中国”相约宋祖英第三届“和乐大使”选拔赛郑州站决赛在郑州广播电视台1号演播厅激情上演。此次“和乐中国”郑州赛区的活动是保利地产进驻郑州房地产市场后的首次亮相。

上午9:30,精彩的开场舞过后,“保利地产·和乐中国”相约宋祖英第三届“和乐大使”选拔赛郑州站决赛正式开始。保利地产总经理江波在致辞时说:“和乐中国是保利地产携手艺术大师,关注青少年艺术成长的一次全国性活动,更是保利地产倡导构建和谐社区,弘扬与展现‘和谐文化’魅力的重要举措。”当日,选手们用专注和激情赢得了台下阵阵如潮的掌声。

记者了解到,作为全国公益性文艺主题活动,此次大赛特邀郑州大学音乐学院声乐讲师蒋涵、河南省流行音乐协会副会长张伟、河南省艺术教育名师李丹等重量级专家组成专家评审团。30位参赛选手经过激烈角逐,最终获得优胜奖的两名选手将代表郑州赛区参加在广州举办的“保利地产·和乐中国”相约宋祖英第三届“和乐大使”全国总决赛。

2011年7月,保利地产正式入驻郑州,秉持“和者筑善”的理念,让郑州超越郑州,为中原人居贡献央企地产领袖的一份力量。此次,相约宋祖英“和乐大使”选

拔赛郑州站决赛的开幕,也是保利地产入驻中原的首次市场亮相。

“本届甄选出的‘和乐大使’将有机会到广州近距离聆听宋祖英演唱,近距离接受大师指导,保利地产愿意尽我们的所能,帮助青少年圆自己的艺术之梦。希望此次活动能够带给郑州市民以及青少年朋友丰富的文化艺术享受。”江波说。

相关链接

近年来,随着保利地产规模和战略版图的快速扩张,“和乐中国”这一品牌文化活动的影响力也越来越广。活动曾先后相约钢琴王子郎朗和舞蹈大师杨丽萍,得到社会各界的好评。

2009年,“保利地产·和乐中国”首届“和乐大使”选拔赛,邀请钢琴王子——郎朗作为巨星嘉宾,以自己的事迹,激发了无数青少年追求艺术的执着热情。

2010年,“保利地产·和乐中国”第二届“和乐大使”选拔赛,携手孔雀精灵杨丽萍,同样激发了青少年的舞蹈逐梦之旅。

2011年,“保利地产·和乐中国”相约宋祖英第三届“和乐大使”选拔赛再度奏响乐章,联动全国40城,100多个社区。

黄晓娟

2011 国惠全城 畅享价期

活动时间 10月1日至7日

红星·美凯龙 MACALLINE

国庆年代秀 62周年华诞, 2011年, 红星美凯龙迎来 25 周岁生日, 为您倾心打造国庆年代秀, 展现62载风雨历程, 静观半个世纪时代变迁! 象棋、围棋、五子棋、飞行棋、国际象棋、愤怒的小鸟、小霸王游戏机……穿越时光隧道, 真享乐趣人生! 无论您生活在哪个年代, 都能在红星美凯龙找到家的感觉!

VIP会员回娘家兑大奖 自2011年3月在红星美凯龙消费并积分的VIP顾客, 均可查询您的卡内积分, 活动期间至红星美凯龙商场凭卡兑换相应礼品, 活动过后卡内积分自动清零!

异业品牌齐献礼 红星美凯龙联合异业联盟品牌隆重推出特惠套餐, 让您体验价值消费的同时, 带走更多意外的收获! 参与品牌: 中国平安、三鼎家政、i体验中心苹果专业零售售后店、乐果KTV、美容美容、富隆酒行、畅玩e族……

国惠礼券 补贴全城 消费交款满1万(含1万元)以上, 每天前282名顾客加价 25元、101元、620元, 即可有机会换购指定品牌家居商品一件, 所有换购商品以实样为准, 不含送货、安装, 每户限购一个(套、象、对、把、台米、平米……), 详见各品牌。

全民狂欢, 空前优惠, 敬请期待……

迪欧空间 小皮凳 标价: 158元 限5个/天 地址: 家具店负一楼西北角 电话: 60139536	换购价 ¥25	芝华仕 记忆枕 标价: 1380元 限10个/天 地址: 家具店二楼前厅 电话: 60139268	换购价 ¥101	海恩寝居 乳胶枕 标价: 1200元 限10个/天 地址: 家具店负一楼东中厅 电话: 55558796	换购价 ¥620	洁身宝 智能垃圾桶D021 标价: 386元 限2个/天 地址: 建材店一楼南厅B8025 电话: 55558626	换购价 ¥25	德仕地板 4010 标价: 830元/5m ² 每天限3户每户限5m ² (不含送货安装) 地址: 建材店三楼D8093 电话: 55558219	换购价 ¥25	名家灯饰 52017-3 标价: 1100元/盏 限2盏/天 地址: 建材店六楼G8032 电话: 55558527	换购价 ¥101
--	---------	---	----------	--	----------	--	---------	---	---------	--	----------

家居生活专家 贵宾地址: 中州大道(老107)与郑东路口交汇处东南角 中原家具1号店 60971111 中原建材1号店 55558000 30天无理由退货 致力倡导绿色环保 对售出产品负责