



本报讯 11月15日,以“学习李林森,我该怎么办”为主题的学习李林森先进事迹交流会在清华园三号楼党员活动室、忆江南会议室举行,会议按党小组为单位分别进行组织,来自各个岗位的近50余名党员代表,围绕学习李林森同志的先进事迹展开充分讨论,交流学习心得体会。

与会人员聆听了李林森先进事迹报告会,内心很受触动。在交

流会上,大家谈感想、作交流,以“学习李林森,我该怎么办”、“学先进、找差距”等话题展开热烈的讨论。尤其在谈到学习典型时,物业公司党小组长弓喜英提议:“大家在学习李林森同志先进事迹的同时,也要结合身边的优秀党员进行学习,从身边人、身边事中找到他们身上的闪光点,并将这些运用到实际工作中,要让每一位党员带动一个团队甚至一个集体,党员们之间共同学

习共同进步。”
作为一名基层党组织部长,李林森始终以党和人民的事业为重,扎根基层、干事创业,身患绝症后仍坚持工作,直至燃尽最后的生命之火,年仅42岁。据悉,本次学习活动由郑州清华园党支部组织,根据要求,每位党员在学习后还要结合个人工作情况写出心得体会和感想,真正将学习李林森先进事迹落到实处。(马召)

冬天来矣 信心犹存

策划 刘文良 采写 本报记者 李莉



刚刚经历过几天的初冬和煦阳光,冷空气就席卷而来,寒气来袭,郑州寒意渐浓。好在“好暖知时节,当冷乃发生”,15日启动的全市供暖,给风雨中的郑州带来浓浓暖意。

月有阴晴圆缺,自然界有四季更迭,今年的郑州楼市在限购、限贷双重宏观调控政策“大气候”的作用下,刚刚经历过“金九银十”成色不足,市场旺季变成淡季的“悲秋”之后,甫一进入冬天,即在一线城市部分一线房企降价、媒体降声四起的风潮和声浪中,一步跨入“冬令”,身处其中,几乎所有的郑州房企都不约而同地惊呼,郑州楼市的冬天真的来了。相比于2009年,今年的冬天将会更加寒寂,更加凛冽。

一线城市降价行为对郑州楼市“气象”影响几何?郑州楼市真的“立冬”了吗?作为开发企业,是否准备好了御寒越冬的棉衣棉裤?郑州楼市明年还会春暖花开吗?郑州房价走势如何?未来会不会降价?郑州房价还有上涨空间吗?目前是不是购房的最佳时机?开发商该给购房者哪些积极建议?媒体报道是否客观、公信?开发商又将给媒体报道哪些建言呢?

连日来,带着诸多的问题,记者来回穿梭在郑州多家房地产企业,与众多房企的负责人“面对面”,直面焦点、敏感话题,共话郑州楼市现状,倾听市场一线心声,虽观点杂陈,感触各异,但是经过梳理、提炼,一种强音逐渐占据记者耳际,那就是:信心。这种信心是基于中国城市化进程的不可逆转,基于中原经济区、郑州都市区建设的大势,基于郑州房地产市场总体健康,郑州房价走势总体平稳,郑州购房者渐趋理性。

落笔成文之际,室外冬雨淅沥,室内温暖如春。有道是:冬天来了,春天还会远吗?若无一番寒彻骨,哪得梅花扑鼻香。风雨过后的大地更加纯净,经过洗礼的郑州楼市更加健康。叶落了,根还在,明春几场透雨,生命之树还将发芽。

一线城市降价促销需理性看待

10月底,中海、龙湖等一线知名房企连续推出打折促销活动,致使上海房价下降20%~30%。加之在此期间,温家宝总理不断针对楼市调控进行表态,房价更为引人关注。近期价格变化比较大的上海,已成为被关注的焦点。一线城市、一线房企“领降”,究竟意味什么?

河南德润置业有限公司董事长李爱国对此分析,根据市场研究机构提供的监测数据显示,除上述几家一线房企外,虽然近期又有少数楼盘跟进打折促销,但整个市场相对比较稳定。通过18个月的政策调控,政策效力初显。中国的房地产市场开始进入由供求力量主导的阶段,市场供应量、购房者预期、库存及去化时间成为影响量价走势的核心因素。但是长远来看,量价关系必将回归到一个相对平衡的状态,当房价上涨趋势回归到理性之后,房地产市场也将更趋平稳健康地发展。

“一线城市可以说是全国楼市的风向标,从本次一线城市部分一线房企的降价促销情况可以看出,本次政策确实有效地挤出了市场泡沫,相当程度上遏制了投机和投资行为,开发商在土地市场也表现得较为理性。”郑州新芒果房地产副总经理李涛认为,受经济形势和政策影响,开发商顺应市场大势调整销售措施也是正常的,有一些局部的房价波动不可避免,但客观观察这些房企的促销措施可以明显看出,大多为“点到为止”,并未促使这些一线城市出现大幅度、大范围降价。“虽然也有部分一线开发商的降价幅度达到30%左右,但相信也是基于公司的战略出发,而非像一些中小开发商一样因资金链断裂等问题即将被洗牌出局而迫不得已的“断臂自救”。所以说,无论是购房者、开发商还是媒体,均应理性看待。”

“当前,经过国家对房地产的整体宏观调控政策及相关配套政策的联合施压,包括近期各种政策、市场手段的出台,自9月份以来一线城市房价涨幅较往年同期有所下降,整体房屋销售量也出现了不同程度的回落,而最近各种媒体的相关报道也是不绝于耳,作为房地产开发企业,坦率来讲,这些都是不争的事实。但这一现象,是由于许多原因综合所造成的。”河南振兴房地产(集团)有限公司副总经理汪宏表示,当前,经过国家对房地产的整体宏观调控政策及相关配套政策的联合施压,包括近期各种政策、市场手段的出台,自9月份以来一线城市房价涨幅较往年同期有所下降,整体房屋销售量也出现了不同程度的回落,可以看成是在新一轮

的房地产市场调控下,国家一定程度上抑制了不合理的住房消费,“从房地产市场的长期发展来说,国家的调控是非常有必要的,这对民众树立理性的消费观念,引导市场走上健康发展轨道是大有裨益的。”

“目前国内一线城市知名开发商纷纷降价促销,确实出现了房价回落的迹象,这是政府实施调控政策的“疗效”。事实上我们知道,自限购以来的各项调控政策主要针对的是一线城市,这说明中国房地产的“症结”在一线城市,说明一线城市房价存在不合理的增幅,故而要重点调控。”美景营销总经理王萌艺做出了如此解读,对于二三线城市来说,经济发展水平和房地产行业水平与一线城市还有较大差距,区域内房价相对较为平稳。“以郑州为例,房价相对于市场本身而言是较为合理的,因此目前并没有出现像一线城市那样的明显降价局面,之后也不会出现像一线城市那样的明显降价局面。”

河南雅宝地产有限公司营销总监王亚亦说:“我个人认为,一线城市的确定在房价虚高的现象,房价回归合理水平,既是调控政策使然,也是市场自我调节使然,但是对于这种局部促销降价的现象,不能简单地理解为大幅度降价,部分媒体的报道有偏颇、夸大的成分。实际上,目前上海楼市的降价中存在炒作成分,有“假摔”之嫌。对“楼市形成拐点”和“开发商回笼资金”之间的区别,目前需冷静观察。”

“从近期一线城市房地产市场运行情况看,僵持阶段的房价已经出现松动。经过近一年限价、限价、限购等全方位供需双向的组合拳出击,一线城市房价回落可谓是调控政策效果不断累积的集中释放。”清华·大溪地营销总监许靖分析,从另一方面来看,在严厉的市场调控背景下,市场波动明显激烈,维持流动性、保证资金链安全成为大型企业的首要任务,利润率退居次席甚至更靠后。为了冲击销售量和为长远发展作资金储备,大型房企选择了以价换量,进而引发了一股“降价潮”,但这只是在追求利润率和回收现金流的一次抉择,是局部的、不稳定的降价。

“房价回落,说明政府的调控起到了调控的作用。”在正商地产集团营销总监赵春华、河南物华实业集团有限公司营销总监蔡海龙看来,楼市金九泡沫、银十暗淡,以及近期出现的一线城市房价回落现象,是楼市调控政策持续和房产信贷政策紧缩带来的直接结果。

郑州楼市刚刚进入“初冬”

在郑州房地产市场究竟处于“深秋”还是“寒冬”?身处市场一线的开发商有何切身体会?不同的地产企业感受各异。

省内龙头企业建业地产日前公布了前10月销售情况,数据显示,截至10月31日,建业地产累计实现合同销售75亿人民币,同比增长63%。按此金额计算,建业地产已锁定2011年合同销售目标73亿元的102.7%。事实上,一直以来深耕河南的建业地产受调控的影响并不大,“限购对我们的影响微乎其微。”建业相关负责人表示,一直强调“不会降价”的建业目前提前完成全年销售目标,表现较超预期理想。

“依据价值规律理论,价格围绕价值上下波动,在国家宏观政策调控下影响民众的心理预期,使一线城市房价回落,这完全符合经济规律,是正常的,也是市场的主要特征。”新田置业总经理冯常生表示,“郑州市场则处于‘山雨欲来风满楼’的状态,但还只是一场雨,一次降温,而不是冬天。对于这种正常的市场波动,性价比高的项目更有信心。”

李爱国认为,在今年5、6月份推出的所有新盘其定价其实都在一个合理的范围内,但最近客户心态发生了变化,在调控效果初显、舆论影响、传统买涨不买跌的心理等多重因素作用下,他们会考虑价格还没有到底,所以成交量会缩减。而且目前郑州市场尚未出现大幅的、大范围的降价促销活动,基本上处于“量跌价滞”的状态,虽然现在市场状况愈加严峻,正在形成价格下降通道,但也不能由此来判断拐点的到来,就郑州而言,所谓的“房地产的冬天”也言之尚早。

在汪宏看来,受全国市场影响,现阶段郑州楼市也感受到了“初冬”的阵阵凉意,购房者或多或少是受媒体大肆宣传的影响,出现了观望的现象。“但要说郑州楼市已经进入了‘冬天’,这就要看从哪方面看待。”她认为,郑州的房地产市场不同于一线城市,还在未饱和状态,处于稳步发展中。目前郑州楼市状况还是良好的,未来几个月状况还有待进一步观察。另外,国务院出台了中原经济区建设指导意见,同时,市委市政府今年也把郑州都市区建设作为头等大事来抓,中原大发展郑州大建设才刚刚起步,房地产业作为经济发展的支柱产业,未来发展的空间还很巨大。

“郑州楼市目前整体上成交量大幅

下降,成交均价小幅回调。”赵春华认为,某种意义上讲,对如今的市场对大部分开发商来说是一个“冬天”,部分资金链紧张、产品结构有问题的开发商可能在此轮调控中被洗牌。

王萌艺告诉记者,就市场总体而言,受到大环境的影响,房地产市场进入了调整期。调控政策下,市场观望情绪浓厚,消费需求减少,市场成交量持续走低,应该说“冬天”已经来临。作为企业,在严峻的形势下更要学会如何“过冬”。严峻的形势本身也是一种考验,我认为只有真正高品质的产品才能经得起这种考验。

“楼市的升降其实跟市场的供给有很大的关系,现在已经在政府的调控下供大于求了,市场成交量下滑和成交价格微调正是市场开始观望的集中体现。”在蔡海龙看来,现在说“冬天”尚为时尚早,寒冷还在后面。如果开发商能够像人们抵御“严寒”一样面对如今的市场,“冬去春来”的时期不是不可以期待,只是看谁准备“御冬”的粮食充足罢了。

“成交量大幅下降预示着市场的不容乐观,而且受北上广深等一线城市降价潮的影响,郑州老百姓选择持续观望态度,再加上政府宏观调控毫无放松征兆,这种种现象令郑州楼市第四季度的销售面临很大压力。”清华·大溪地营销总监许靖表示,但随着中原经济区、郑州都市区建设的步伐加快,郑州迎来了发展的历史性机遇,郑州房地产行业应该还有巨大的发展空间和潜力,“冬天”对于郑州房地产市场的影响是短暂的,但因为一部分企业扩张太快,可能也会支撑不住。在市场成交量持续低迷的情况下,很多开发商可能选择“以价换量”,但是目前这种现象在郑州尚不普遍。“从楼市发展规律来看,郑州有庞大的刚需人群支撑,并且在中原经济区建设的背景下,房价下行的空间不大。长远来看,随着中原经济区逐步落实,郑州都市区建设都如箭在弦上,规模巨大的基础设施建设将进一步带动行业发展。”

“冬天来了,春天还会要遥远么?”河南成建置业有限公司常务副总郝文柱看到的更多是“机遇”;“这里包含二个层面,对开发商来说,触底也好,洗牌也罢,总之是将是柳暗花明;针对真正的刚需一族,当下何尝不是一个堪比‘春天’购房机会?”