



# 新政来矣 机遇犹存

刘文良

本月初,被称之为郑州“史上最严厉的楼市调控新政”出台并实施。与今年年初“新国五条”全国各地出台执行细则时遭遇“高高举起、轻轻放下”的境况大不同,郑州市此次出台楼市新政,可谓高举起、重重落地,不仅极大地抬高了限购政策中的购房资格门槛,而且对高价位楼盘打出了暂停网签的重拳,显然,新政的决策者们意在抑制投资性购房需求,力争完成年初制定的全年房价控制目标。作为今年前八个月房价上涨较快的二线城市之一,我市此次出台的楼市新政,的确动了真格,大有不达目的不罢休的悲壮情怀,并且选在“金九银十”传统的购房旺季的开局予以实施,足见“用心良苦”,因此也引来了众说纷纭的褒贬毁誉,甚至任志强也表达了强烈的质疑。然而就在郑州楼市新政靴子落地之后,笔者在郑州各个

区域踏盘时发现,持续了八个多月的楼市量价齐升、全线飘红的局面并未因之应声倒地,开发企业推盘的步伐并未减缓,售楼部里依然人山人海,不少楼盘依然开盘“日光”,这种市场的真实表现,也从一个侧面表明,以刚需为主的购房需求依然风头正劲,郑州楼市走势总体平稳健康。

虽然定于11月召开的党的十八届三中全会备受全国人民期待,虽然有媒体报道三中全会之前中央政府原则上不出台楼市调控政策;虽然全国工商联房地产商会会长聂梅森公开表示今后房地产调控政策的原则是“不再一刀切,不用一味药治理全国‘通病’”;虽然难以断定我市出台的楼市新政是长效机制还是过渡性政策,也不好预期这一政策到底能走多远,但是有一点是毋庸置疑的,新政来矣,我市的房地产开发企业无疑面临“大考”,面临挑战。同时,也应该看到,“大考”当前,我市主城区中非限购区的两个区域即高新区和经开区和上升为国家战略、凌空腾飞的航空港区,以及城市

远郊大盘,还有高铁商圈的商务写字楼,却迎来了利好的市场机遇。

电视剧《盖世大保镖》下的中国女人》中有句经典台词:“战争在继续,生活也在继续。”用于形容当今的郑州楼市,换言之,限购在继续,购房也在继续。受制于日趋严苛的限购政策,不少刚需族和改善型需求者开始冲出“围城”,纷纷将目光转移到非限购区的高新区、经开区和航空港区,有业内人士称之为“西移东扩”。据西雅图营销总监叶敏介绍,近一周来,该项目到访量激增,究其原因,不少到访客户表示一方面是非限购政策使然,同时也看好该区域的生态环境、教育资源和较大的升值空间,因为随着全国第29座万科城市高港区,必将引来众多的东区居民移民西区,整体托举高新区房价跃升。未来,郑州购房向西看。位于经开区的恒大绿洲,售楼部里整日门庭若市,恒大品牌、全精装、高性价比,引得购房者竞相争购。不惟高新区、经开区,环伺郑州东西南北四周的郊区楼盘,也在天气日渐转凉

的时节迎来了人气的热潮。郑北的恒大金碧天下延续销售传奇,绿地的泰晤士新城后来居上,房源供不应求。郑西的新田城,八月份热销200多套,九月份乘势章子怡亲临中原国际时尚盛典之热度,新品加推。伴随着上周六我省首家私人通航俱乐部即奥伦达部落·五云山通航俱乐部宣告成立,我省首条民用航线正式进入试运营,“五云山号”首航揭开了我市打“飞的”看房的序幕,标志着一直以来像“羞答答的玫瑰静悄悄地开”的奥伦达部落·五云山文化旅游度假区,开始加速进入郑州市民视线,引领郑州进入全民度假时代。

风景不仅那边独好,郑东高铁商圈的商务写字楼群同样风景引人入胜。连日来,位于该区域的写字楼一改门前冷落之景,不经意间人气飙升,此景象就连区域内的销售人员都感到超乎想象的惊喜。如笔者亲见,本周日下午,亚新广场售楼部门前车子排起了长龙,建正东方中心售楼部洽谈区座无虚席,其新开的样板展示区更是迎来了一拨又一拨的看房者。据建正东方

中心总经理马正欣分析,受抑制的购房需求需要寻找出口,非限购的写字楼是绝佳的替代品;高铁区域未来的商务前景、郑州真正的5A智能化写字楼时代的到来,超高的性价比和较大的升值空间,是吸引有慧眼的购房者的主因。“限购时代,发现价值是最大的价值”,马正欣先生的一句精彩语,道出了市场走势的“要义”。

机会往往只留给那些有准备的人。其实,郑州房地产市场不仅面临挑战,更面对巨大的发展机遇。一个基本事实是,郑州要成为千万级人口规模的区域性中心城市,郑州要建设生态宜居城市,这是不可逆转的大势所趋。上周六,当我乘坐“五云山号”从郑东起飞直飞郑西五云山,俯瞰大郑州,我真切地发现,偌大的郑州,如同一个热火朝天的大工地,虽然在很脏很乱很堵,但是毕竟一天天在长高,一天天在扮靓,大规模的城市建设过后,郑州一定是一个生态优美的环境宜人的宜居都市。这是郑州的机遇,也是房企的机遇,更是郑州市民之幸事。



## 省房地产商会 举办第36期地产领袖大讲堂

## 睿智禧园 “教育大讲堂”开讲

本期微观话题

### 鑫苑鑫城为何值得期待

上期“微议郑州楼市新政”的话题一经发出,众多本报忠实粉丝纷纷关注,并@郑州日报中原楼市参与互动,令记者感慨于郑州购房者对此次新政关注度之高。上期《微观楼市》刊出后,很多购房者微博咨询记者:在郑州,什么样的房子才是好房子?在郑州,哪里才能买到限购时代一步到位的好房子?其实,无需踏破铁鞋,好房子就在郑东鑫城等着你。9月5日,鑫城售楼中心开放,记者在现场发现,售楼部门前水马马龙,前来咨询的客户络绎不绝,现场气氛证明着这个项目的价值。现将有关鑫城项目的微信集萃于此,让我们共话鑫城。

**河南好房网V:**【郑州楼市限购新政补充说明:离婚带子女可购2套房】郑州楼市限购新政于9月2日实施之后,不少市民对限购新政有疑问,郑州市房管局整理几天来的问题进行了补充说明。如果一个家庭夫妻离异后一方和未滿20周岁子女一起生活,只要有郑州户口,可以作为独立家庭购买2套住房。

**百良年机构官博V(地产品牌管理机构):**【限购执行一周郑州楼市多观望大幅度促销可能性不大】郑州市房地产“升级版”限购政策已执行一周,记者调查发现,售楼部里,看房的没少,成交的却少了;民政局里,离婚的人数并没有因为新政而增多。

**小兵二胡V(购房者):**同志们,新政又出,限购从紧,苦命的买房者们,林林总总的楼盘,乱花迷人眼,教我们如何抉择?@郑州日报中原楼市

**木子少十甫寸V(地产人):**【鑫苑中原 范美天下】鑫苑十六年,给您一个家!郑东高铁区,东风路地铁口公园边,80米超宽楼间距,国家一级物业。

**kw980009\_76084(购房者):**【鑫苑鑫城要有新的售楼部了,真开心】鑫城一期是为懂得生活真谛客户准备的,房屋综合性价比高,区域地段无可挑剔,可以去斟酌选择,一直犹豫的话只会让中意的户型擦肩而过。

**河南鑫苑鑫城(热盘)V:##鑫苑鑫城营销中心盛大开放#签到的客户络绎不绝,签到板满满的都是客户对鑫城的信赖和支持,客户有序就座,开放仪式马上开始;领导触摸启动球,鑫苑鑫城华丽绽放,司仪为鑫城领导献上大麦,预祝鑫城大卖,感谢大家对鑫城的信赖与支持。**

**巴图(购房者):**即将来临的中秋之夜也是鑫苑鑫城之夜“歌手归来”群星演唱会。9月19日,重量级明星齐聚郑州……

**记者点评:**纵观上述微评,我们只能说是管中窥豹,难以真正证明鑫城的价值和亮点。在记者看来,作为亚洲房企惟一在纽交所上市的郑州本土的房地产企业,鑫苑十六年,植根在中原。作为鑫苑十六年厚积而薄发的集大成之作,作为郑东即将入市的惟一的纯住宅住区,房以稀为贵,相信鑫城不负厚望,值得全城期待。



本报(记者任志伟文曹阳图)9月6日,由河南省房地产业商会商业地产专业委员会举办的第36期地产领袖大讲堂“商业地产精准定位与智慧运营”主题讲座在郑州成功举办,来自我省房地产行业及相关企业代表300余人聆听本次讲座。

当前,在对住宅市场持续调控下,部分房企转型进入商业地产市场,尤其是进入二三线城市。但是,商业地产普遍存在定位不准确,布局欠合理,商业过分集中,招商运营出现瓶颈等问题。在商业地产项目开发及运营过程中,产品设计不合理,非常容易形成误区盲区,影响企业收益,影响城市发展。为此,省地产业商会本着对社会负责、对企业负责的态度,特别邀请到实战型商业地产操盘专家、清华大学领导力特邀培训师张志东为大家指点迷津,重点讲解商业地产的定位和运

营。在定位上,张志东提出“三个原则”和“五个定位法”,分别以案例的形式生动地讲解了定位的主要方法,提醒开发少走弯路,使商业地产开发做到差异化定位、精细化管理。在运营上,张志东以精细、诙谐的内容,为大家讲解了香港迪士尼的成功运营,解析了商业地产的项目运营管理和运营要点,并强调环境、品质、顾客是运营中至关重要的因素。

省房地产业商会常务副会长、秘书长赵进军向大家分享了他刚刚在广西南宁中国东盟博览会上发表的重要观点。就企业如何转型问题,他提出了“两种心态、两个转变、两个要求和两个跟上”,提醒转型中的房企要学会学习,商业地产是综合型的产业,综合要求高,原来做住宅是中学生,现在做商业地产就要拿出研究生的水平,要有很丰富的综合知识才能驾驭好,才

不会做出硬伤。随后,省地产业商会副会长、楷林置业董事长郑新桥结合国内外优秀写字楼的案例,为在座嘉宾分享了楷林置业这十几年专注商业地产的成长历程。

“今天的大讲堂真是不虚此行,既有商业地产的定位与运营,又有写字楼项目开发成功模式的分享,还有当前房地产市场形势分析,收获颇丰!”参加本次活动的某企业负责人表示。

据省地产业商会商业地产专业委员会主任李刚介绍,商业地产专业委员会与国内外各业态商家建立战略联盟关系,凭借其强大的信息资源优势为地产企业和商家搭建起一个沟通交流的公益平台,有助于地产企业在项目选址、业态定位、市场定位、建筑设计、功能配套等方面做出更为科学合理、具有前瞻性、符合市场需求的战略规划,同时为会员单位提供丰富的商家资源。



## 升龙天汇广场 农业路崛起新地标

区位优势。升龙天汇广场位于农业路与嵩山路、桐柏路的黄金交会,金水区、中原区、二七区的三区核心交会,郑州城市规划中心城区核心所在。

传承千年人居精髓,升龙天汇广场将新古典主义园林与Art-Deco建筑完美融合,万亩生态视界四季飘香,构造内外多公园自然大境。

升龙天汇广场,地理位置得天独厚,构建完美出行“5分钟生活圈”,向东5分钟可达中心城区繁华地带——花园路商圈,向南5分钟即为中原区二七区交会处的西区核心繁华地带——碧沙岗商圈、河医商圈,东临京广快速路,贯穿郑州南北仅需15分钟;随着地铁的东西贯通,升龙天汇广场多维立体交通四通八达。

优质的教育关乎孩子的美好未来,升龙天汇广场周边学府林立,育才



小学、郑州八十中、郑州五十二中、郑州六十八中、河南农大等教育体系完善,人文气息浓厚。同时,升龙天汇广场内部规划四所幼儿园、两所小学及一所小学,让孩子在书香萦绕中快乐健康的成长。

升龙天汇广场,以240万平方米的磅礴气势,拥享郑州百年商埠之中央的黄金地段。由一条1500米长的财富商业街将升龙天汇广场串联起来,是二环农业路规模最大、地块最集中的大型城市综合体。 朱桦

本报讯(记者朱桦)9月8日,近200位小朋友及其家长相聚在高新区金桥商务酒店,共同倾听由河南新合鑫置业有限公司主办,中加枫叶小熊幼儿园总园长、省级特级教师张希清主讲的《如何培养幸福的孩子》教育讲座。张希清将在多年幼儿教育工作中积累的丰富经验深入浅出地和大家一起分享,到场聆听教育讲座的家长纷纷表示受益匪浅,从中获得了许多幼儿教育启发。

上午9时30分,偌大的讲座现场座无虚席,孩子们乖巧地坐在父母身边,大家都期待着张希清登台分享经验交流心得,河南新合鑫置业有限公司执行董事张学民代表主办方发言,表达了对禧园艺术银行系列文化活动的期望。之后,张希清娓娓道来多年来她在一线教育工作中积累的经验和方法。

在现代社会,教育和培养好孩子是每个家庭的头等大事,家长在孩子身上花费了大量的心血和精力,取得了一定的成绩,也存在不少误区,一些家长容易走极端,或过分溺爱或过分严厉。鉴于当下存在的这种情况,河南新合鑫置业有限公司邀请张希清为大家分享教育和培养孩子的方法和经验。正确的方法是通往成功的捷径,张希清在多年幼儿教育一线工作中积累的经验和方法帮助家长在幼儿教育中发挥事半功倍的效果。

## “寻找中原最美童声” 决出十强

本报讯(记者朱桦)9月7日下午,“禧园艺术银行系列文化活动之六”之“寻找中原最美童声”与王力宏同台献唱”王力宏2013世界巡回演唱会郑州站儿童合唱团团员选拔活动终极决赛,在睿智禧园展示中心广场快乐开唱。本场比赛是儿童合唱团选拔活动的最终场,决选出十强选手,并于9月28日登上河南省体育中心的舞台,与王力宏一起向世界展示中原儿童的演唱力量。

9月1日下午,儿童合唱团选拔赛在睿智禧园展示中心广场举行,参赛的小选手们拿出看家本领,或唱或跳,将小朋友的童真和才华淋漓尽致地展现,赢得了评委老师的青睐和观众的热烈掌声,从初赛脱颖而出的二十位选手经过一周的休整准备,参与到此次终极决赛之中,能否参加“儿童合唱团”一起排练迎接王力宏的演唱会,成败在此一举。

比起初赛,复赛的赛况更加激烈,小选手们精心准备了新的歌曲和舞蹈,还有小选手亲手准备了道具。经过上一轮的比赛,这次小选手们的台风更加稳健,表现更加出色,精彩纷呈的表演让评委们目不暇接,每位选手的表演都非常精彩,评委老师在淘汰名单的决定上着实纠结了一番。

经过两个多小时的激烈比赛,“寻找中原最美童声”与王力宏同台献唱”王力宏2013世界巡回演唱会郑州站儿童合唱团团员选拔活动终极决赛顺利落下帷幕,十强小选手新鲜出炉。