

(上接九版)

## 郑西一片热土 三骏并驾齐驱

本报记者 刘文良 实习生 田晓玉

杨海波告诉记者,碧桂园获取土地、拓展项目的一个必须遵守的原则是:有山水资源,环境宜人,空气清新,并有快速道路与城市相连,与中心城区相距半个小时左右的车程,在这样的一方所在,可以将房价大大地降低,建造老百姓买得起的好房子。他举例说,碧桂园全国200多个项目,就交通区位优势而言,新田城应该是较佳的。位于广东惠州的十里银滩,开盘热销的火爆程度在广东前所仅见,用疯抢来形容绝不过为,当天销售38亿。而今,十里银滩滨海生活大城已然醇熟呈现,可是在立项之初,那里只是一个渔村,且没有路,没有水,没有电,他本人去现场勘察,硬是步行了三十多里的山路才到达,当时就是在这样的条件下出发的。此前,也有多家一线品牌房地产企业看好这一区域,但是面对近乎蛮荒的状况,他们望而生畏,知难而退。现在回过头来看看,真佩服集团决策者的勇气、胆识和慧眼。洛阳碧桂园位于伊滨新区,在洛阳市民心目中位置足够偏远,周边四五公里都没有楼盘,算得上是一个孤岛,但是经过短时间的市场培育,赢得了洛阳市民的追捧。相形之下,新田城的生态资源和交通条件,远胜于上述两个项目,我们有信心、有理由、有能力实现快速开发、快速销售、快速回笼资金,不追求利润率,将增值空间让位给首批业主,以资金快速周转来获取合理利润,这是碧桂园一以贯之的开发模式和盈利模式。言及此,杨海波坦承:“新田在此区域躬耕8年之久,已经将这一区域捂热了,做熟了,我们的到来,无非是为了在炙手可热的这一区域再添一把火,再添加催化剂,加速这一区域的开发,为洞林湖区域锦上添花,让洞林湖区域的发展薪火相传。”

说起郑州碧桂园的产品类别,杨海波如数家珍:“郑州碧桂园的市场定位、客户群体将定位为常住型,无论是首次置业,还是改善型置业、终极置业,未来将会在此居住,而不是休闲度假,更非用作企业会所。碧桂园的用地规模最小也在300亩~400亩以上,郑州碧桂园的用地面积近千亩,一定会打造成一个大型生活住区,不仅仅是满足居住需求,而是提供一种五星级一般的生活方式。在配套方面,我们将在郑州碧桂园建造一条英伦风情商业街,类似青岛东十里金滩的英伦风情街区。具体到物业类型,一是低密度的双拼产品,户型面积有200~220平方米左右,280平方米左右和500平方米以上等,该类产品的赠送地下一层和前后花园,花园面积将达百平方米。特别值得一提的是,郑州碧桂园所有的双拼产品,一律采用外墙干挂石材,这类产品将是在全国首次面世,目的是让品牌落地,成为展示中心。二是花园洋房,户型面积在130~140平方米和170平方米左右的区间,一梯两户,大面宽小进深,南北通透,其中一楼送花园,顶层送大露台。我们要在郑州建设最好的多层产品。三是高层,18层高,户型设计会有所创新,以小三房和三房为主,满足首次置业需求,控制单价和总价,让价格有竞争力,想买的客户能买得起。”当记者好奇地探问价格时,杨海波语气肯定:“我们不会在价格上引爆市场,只会在数量上引爆,所以,郑州碧桂园的价格一定是超乎想象的惊喜。”

采访了,杨海波向记者透露,以碧桂园的开发进度和速度,保守估计,郑州碧桂园将于明年春天实现开盘,届时,英伦风情示范街、景观示范区、销售展示中心、恒温游泳池将悉数呈现,接受公众的检视。至于交房时间,保守说是在2016年5月。这个时间表是保守的,而按照集团的要求,无论是开盘时间,还是交房时间,都会有所提前。“碧桂园集团内部设立了最佳开盘状态奖、最佳样板工程奖、最佳收楼状态奖,周口碧桂园获得了前两个奖项,我们的目标是新田城力争获得最佳收楼状态奖,因为这个奖项竞争最为激烈,含金量也最高,最有说服力,如同万涓成水,所有的过程都是为了收楼这一终极目标。”

## 恒大: 开启生态宜居新时代

“一个区域,一个板块,一个大盘,三强联手,三强并驱,这在我省房地产行业尚属首例,对我省房地产企业来说,具有范本和标签意义,值得期许,为之击掌。”谈起新田与恒大、碧桂园的合作,河南省房地产商会秘书长赵进京如是评价。

在易居营销集团副总裁兼河南区域总经理金琪昌看来,中原历来是兵家必争之地,“三国演义”逐鹿中原、三国鼎立,更多是兵戎相见、金戈铁马,而此次新田、恒大、碧桂园三强合作,没有干戈,只有玉帛,带来的是和合共赢。

其实,当中国房地产这一年轻的行业经过25年左右的前行,进入如今的深度转型时期,企业间的合纵连横已不可避免,且势在必行。本土企业之间,抱团取暖的,有建业与正商、泰宏、天明;本土企业与外来企业之间,前有2012年年底万科入驻中原绘“美景”,今有建业、海马合力摘取郑东新地王。但是就合作规模、力度、深度、广度以及在社会上产生的冲击波等方面而言,新田与恒大、碧桂园三位一体的合作,的确是前所未有的有奇其匹的。

同为中地地产十强企业,同为“华南派”,恒大与新田的合作,先人一步,于去年11月双方签订战略合作协议,恒大的快马扬鞭奋蹄跃入洞林湖区域,一马当先,策马奔腾。与碧桂园掌门人、新田董事长田太广惺惺相惜、吾侪相重有别的,恒大集团董事长许家印则是土生土长的河南沈丘人,不仅深信“知识改变命运”,而且有着浓郁的乡土情结,常思报效桑梓、故园,这是“绿叶对根的情意”。因此,恒大反哺河南,可谓众望所归,水到渠成。与碧桂园进入河南首选洛阳一样,恒大在中原第一役也是洛阳,之后才在郑州安营扎寨,始则在东风路与文化路交叉口核心区域开发恒大名都,首战告捷之后,即挥师北进,于新乡平原新区筑造旅游度假大城——金碧天下,其开盘盛况至今仍为恒大人、地产业内人士津津乐道,啧啧称奇,然后又取马南下,在经开区力拔一城——恒大绿洲。与此同时,恒大放马中原,在新乡、安阳、平顶山、许昌、漯河、信阳、舞钢等地跑马圈地。正当人们寄望恒大在郑州马不停蹄、人不解甲之时,恒大大山水城城市展示中心即将盛大,郑西生态宜居新时代即将开启。



## 市场有冷暖 甘苦当自知

——郑州楼市取消限购政策后市场表现面面观

本报记者 杨秀娜 实习生 田晓玉

经历了长达3年半的限购,郑州限购政策在8月9日正式退出市场。时至今日,郑州取消限购政策20余日,相比于“限购时代”,市场表现如何?成交量是有所提升还是维持原状?购房者又有何反响和期许?

连日来,记者走访了多家售楼部,采集到众多来自一线市场的信息。

### 市场: 风乍起 吹皱一池秋水

连日来,记者走访了郑州数十家楼盘,并与资深业内人士以及营销人员进行了深入交流,总体印象是:取消限购20多天来,郑州楼市在“风平浪静中掀起了朵朵涟漪”。

取消限购后,郑东新区的精装项目天筑迎来了少有的人气爆棚,为凉风习习的初秋楼市增添了不少暖意。据该项目销售部负责人介绍,取消限购后的第一个双休日,该项目成交20余套,成交金额1.3亿多,以至于晚上10时,售楼部仍然灯火通明,仍有客户进进出出,置业顾问牛俊更是在微信中发出感叹:“这是要清盘的节奏么?”据记者了解,该项目正在酝酿上调价格。

不止是天筑这样的高端项目,位于新郑龙湖的龙湖锦艺城开盘现场人头攒动,130平方米电梯洋房、85~134平方米观景高层几乎一房难求;升龙天汇广场推出二期住宅3号楼、5号楼,当日客流量更是达到上千名,该项目负责人透露说实际成交成绩喜人。

对此,易居营销集团副总裁金琪昌分析认为,郑州限购取消对市场的趋势,一类是对于首次置业刚需购房者,由于限购政策本身不涉及这类需求,因此取消限购对该人群置业流量没有产生很大的刺激;第二类就如建业·天筑这样的项目,符合二次置业、多次置业的改善型购房需求,同时品质无与伦比,具有领涨素质,这部分需求在限购政策之下受到长期的压抑,限购取消一定程度上刺激了这部分需求的释放。

金琪昌同时认为,限购取消后的市场反应不仅表现在不同类型的购房需求,同时在限购区域与非限购区域之间表现迥异。对于包括市中心、郑东新区在内的限购区域,无论从销量还是价格方面都会出现一定程度的增长,只不过需要一个时间与过程;而如经开、高新区、郑上新区、港区等非限购区域,市场不会出现较大的波动。

“限购取消的市场效应,还需要一个反应期和消化期,等三、四季度的成交数据出来以后,或许就能够很好地说明这一问题了。”永威集团常务副总马水旺说。

他的这一判断在记者的实地探访过程中得到了证实。8月31日,记者在升龙城营销中心看到,看房人群熙熙攘攘,络绎不绝,大厅里几乎没有闲置的座位,一部分后来的看房人员甚至没有置业顾问接待。该项目一位营销主管告诉记者:“新政策出台后,人流量大概增长了20%。但大多数是来咨询的,很多人关心房价是否会因为解除限购而上涨,还未体现在成交量上。”记者了解到,该项目价位也上调了1个百分点左右,尽管现在只剩下仅有的两栋住宅,但是依然抵挡不住购房者的热情。

嵩山路南三环附近的亚星·锦绣山河也是限购取消之后的受益者。谈及限购取消后的市场反应,负责人张巧粉表示,近两个月来,来访量有了明显的增加,客户主要青睐锦绣山河的周边环境以及教育

配套,其中不乏全款购买两三套的客户,但是房价并没有上调。

清华园地产营销总监黄艳红接受采访时谈到,清华园地产的两个项目,清华·忆江南与清华·大溪地都未在限购区域行列,因此取消限购对两个楼盘的销量并没有产生实质性的影响。事实上,取消限购并不能从本质上改变郑州楼市的整体趋势,问题的关键还在于限贷。从另一角度来讲,郑州房地产市场的主体还是以刚性需求为主,而从去年底截至目前,银行贷款利率一紧再紧,从最初的基准利率增加到10%、20%、30%,导致一部分钱袋本就紧张的首次置业者观望情绪浓重。因此,她认为,只要放开限贷,整个市场一定会更加健康、有序、绿色。

雅宝·东方国际广场吴志斌对上述观点表示赞同,他认为,取消限购实际上是房地产市场化的一个信号,开发企业会有一个信心的提升,同时也是楼市的利好,一定程度上购房者购买欲望剧增。但是,他认为,改善型需求购房者更加注重的是产品的地段、品牌、综合价值,如果未来取消限贷,那么像雅宝·东方国际广场这样的高端品质住宅也会迎来一个销量的高潮,但是短期内销量不会有较大的改观。

### 购房者: 期盼房价维持稳定

“郑州持续3年有余的限购政策无疑会对购房需求有一定的抑制,对于购房者来说,限购松绑则是对这部分压抑许久的购房需求的解放,在这个过程中,一部分购房者会果断出手购房。”接受采访的业内人士一致表示。

新田置业营销总监薛超群分析,今年以来,在整个市场形势以及舆论的引导之下,购房者对市场的观望情绪较之往年浓烈一些,预期降价的购房者比例有所增加。采访中,在郑州地铁站内候车的市民王先生见到记者,面露喜色,他说,在市区终于可以换一套二手房了。在郑州打工的刘元说,不用回老家开单身证明了,程序简化了。

然而,在金琪昌看来,这一命题仍然不可一概而论。由于限贷政策没有松动,仍然有一部分购房者被拒之门外,因此,购房者普遍希望郑州房价总体保持稳定。

熊先生是一家私营物流公司的中层,年近35岁的他在这个城市打拼了足足18年,8年前,熊先生购置了属于自己的小空间,45平方米的一室一厅,空间虽小,但那是他第一次拥有完全属于自己的天地,当时的他深感知足。很快,熊先生便有了自己的小家庭,贤惠的妻子,事业蒸蒸日上。然而,就在前年,伴随着女儿的出生,房子空间的拥挤与窘迫便显现出来,加上老人也要来照顾孩子,因此,换一套空间宽裕、居住舒适、环境齐全的房子迫在眉睫。然而,苦于郑州严厉的限购政策,熊先生的改善购置计划一度搁浅,而在郑州,像熊先生这样受到限购束缚处于尴尬境地的购房者不在少数。

如同久旱逢甘霖,8月9日,限购取消的消息一发

出,郑州楼市迎来了久违的畅爽,也让诸如熊先生这样有强烈改善性意愿的购房者如了愿。就在政策公布的第三天,熊先生告诉记者,他已经在恒大·绿洲购置一套四室两厅,精装修,社区环境优雅舒适,周边配套完善,“一签完购房合同,我就立即回到老家把孩子老人接了过来,当天就住进了新家,限购取消,让我未来10年都会有舒适安定的生活,作为千千万万个想要换大房子的郑州购房者代表,我要为取消限购点个赞。”熊先生兴奋地告诉记者。

相对于熊先生这样钱袋充足的二次置业者,单单取消限购,没有取消限贷着实让一部分资金不充足的购房者“心有余而力不足”。在上街区亚星·江南小镇社区内,王女士正在实地观看样板间,然而就在签订合同那一瞬间,她驻足徘徊,犹豫不定。记者询问时,王女士诉说到,从2011年开始,住在市中心的她就一直计划购置一套近郊居所,但是由于她的首套房是贷款购房,目前手中虽有余钱,但是按照自己的能力,要在二套房一次性拿出60%的首付,还要承担基准利率上浮20%,甚至是30%之下的高昂房贷,确实让自己“压力山大”,“吃不消”。

金琪昌直言,实际上,对购房者实际购买行为起主导作用的还是贷款政策,受其影响的不仅有部分改善型住房需求,甚至首次置业的刚需购房者,也会因高利率望而却步。因此,在郑州取消限购这一杠杆之下,最大的受益方仍然是改善型购房者以及投资型需求。

### 声音: 房价不会出现大的波动

在限购政策已经全面放开的利好之下,今年的“金九银十”成色如何,房价将呈现怎样的变动,是否是购房者出手购房的最佳时机?

金琪昌判断,九月、十月份是楼市的传统旺季,加之限购取消带来的市场红利,开发商适宜在这个时候采取恰当的促销策略,抑或推出新产品,效果较好,对购房者而言,也是市民购房的一次好时机。

雅宝·东方国际广场营销总监吴志斌认为,短期内市场不会出现大的增长,然而,价值高,品质好,地段稀缺,配套优质的产品一定会卖得好,近两月来郑州连出3地王,土地资源稀缺,成本高涨,包括限购取消都代表了未来市场的总体发展趋势,将是趋于平稳增长。

也有一些刚需项目对近在眼前的“金九银十”表示“不容乐观”,主要原因还是,受限贷政策的影响,刚需购房者观望情绪加重,但是仍然不能阻挡一部分受政策刺激的购房者出手购房,促成接下来两个月的小高潮。黄艳红告诉记者,清华·大溪地、清华·忆江南都正处于认筹期,本月将推出两房,一直关注清华·大溪地的购房者可以抓紧机遇购买。

薛超群也认为,今年的“金九银十”相比往年可能要平稳许多,房价不会出现大的波动,正因如此,有需求的购房者更应趁早出手,果断购房。