



## 郑州将举办 地产行业联合采购大会

本报讯(记者 刘文良)近日,河南省房地产业商会召开新闻发布会,会上宣布将于12月3日~5日在郑州国际会展中心召开“2016郑州国际地产行业联合采购大会”。

河南省总商会副会长、河南省房地产业商会会长、昌建集团董事长赵建生发布了联合采购大会的具体内容和筹备情况。赵建生说,本届国际房地产业联合采购大会是房地产全产业链零利润展会,将划分住宅示范展示区、地产供应链展示区、智慧家庭展示区三大板块。届时还将邀请多家房地产企业、供应商企业、设计院及其他部品采购方共同参展。参展的供应商均位列国内供应企业前500强,另外也不乏一些国外优秀供应商参加,参展产品包含主体材料、装饰材料、机电安装材料等近1000多种部品,旨在为开发商提供全产业链服务。

本次展会为期三天,展会第一天上午举行联采大会的开幕式,正式向观众开馆;同时,邀请国内经济、房地产行业专家及资深从业人士,在第一天和第二天分别举办PPP项目和智慧人居为主题的高峰论坛,届时将为大家献上一场思想上的饕餮盛宴。第二、第三天是产品展示时间,期间,主办方将通过设置小型论坛让开发企业与供应企业实现无缝对接,面对面沟通,让开发企业全面了解产品性能和产品功效。

## 雅居乐 第二人生环球置业之旅启动

本报讯(记者 田晓玉)近日,由雅居乐地产主办、商河文化协办的“雅居乐第二人生环球置业之旅暨奔跑郑能量 健康乐跑”新闻发布会在喜来登酒店开幕,旅游地产度假与生活再次引发关注。

雅居乐地产海云区域市场部总监陶红睿现场解读雅居乐第二人生品牌理念和丰富多样的第二人生度假方式。随后,雅居乐清水湾业主、郑州商河文化总经理戴军对奔跑郑能量雅居乐第二人生健康乐跑活动的各项情况进行了详细介绍。

据介绍,“奔跑郑能量 雅居乐第二人生健康乐跑(郑州站)”将于2016年10月22日正式启动,本届乐跑赛事以雅居乐业主和市民为主体,主要目的是传递健康向上的精神,实现第二人生的价值理念,赢得人生突破。

此次发布会上,雅居乐集团也展示了七年精耕细作收获的硕果:拥有海南、云南、马来西亚三大区域五大标杆项目,引入五星级酒店、游艇会、高尔夫、书院、学校、医疗、教育等国际一流旅游、度假、生活配套,打造了一系列高品质高知名度高人气的大型旅游度假品牌活动,完美呈现出了世界级海岸生活、海边的渔樵耕读、雨林秘境修身养心、高黎贡田园牧歌、异域风情度假等缤纷多彩的“第二人生”。

## 钜派投资携手易居企业集团 解析下半年投资走势

本报讯(记者 田晓玉)近日,钜派投资集团携手同为易居中国旗下的易居(中国)企业集团在郑州举行了“9月金融理财大讲堂暨下半年资产配置策略与不动产投资解析”活动。克而瑞信息集团高级副总裁于丹丹与钜派投资集团首席策略官许戈,分别就2016年下半年的资产配置策略和不动产投资进行了分享。

“未来,全球经济的‘低速增长、低利率以及高脆弱性’,将可能是很长一段时间的趋势。”许戈分析称,“建议投资者可以增持美元,关注科技金融美股;少配欧元,同时减少欧股的配置,超配日元但是谨慎政策干预风险。超配黄金同时关注点与规律,白银是值得关注的贵金属。在不同的投资类别中,关注类固定收益产品、一级半市场定增产品和私募股权PE产品。”

“房价总体上是稳中有升,维持结构性上涨格局,部分城市可能出现补涨。”于丹丹认为,房地产市场的“去库存”基调不变,政策面总体仍将维持宽松格局,预计房价总体稳中有升,但仍将维持结构性上涨格局。

对于接下来的房地产市场,于丹丹认为,一线城市中,上海、深圳受到收紧政策影响,上半年成交量已经大幅下跌,接下来将低位企稳。二线城市热点城市市场过于“火热”,部分城市房价出现非理性上涨,且已经出台调控政策,未来部分城市将继续调整,总体市场回落幅度小于一线。

# 郑州楼市开启“入秋”模式

本报记者 刘文良

## 市场走势平稳 未见大的起伏

国庆长假年年有,今年景象大不同。

今年国庆黄金周,除了全国人民总动员的出游、休闲、度假、返乡、聚会之外,人们寄情山水、流连风景之际,无论是耳畔、眼帘、思维、话题,总有一个热词挥之不去、无可回避、全民热议,那就是:“楼市调控”。

楼市调控声声急,给这个国庆黄金周假期平添别样的声音和色彩。记者梳理发现,从9月30日至10月7日,全国共有19个城市相继出台了内容不一、力度有别的楼市调控政策,加上之前的限购未取消的城市,截至10月10日,全国共有20个城市实施限购政策。虽然较之于2014年9月30日之前全国共有46个城市限购,在数量上尚有差距,但是预期今后一个时期仍有部分二三线城市会跟进已限购城市,新一轮的楼市限购大势不可逆转。

具体到郑州,从9月14日深夜出台的《郑州市人民政府办公厅关于促进房地产市场持续平稳健康发展的通知》(简称“房九条”),到9月20日晚间,郑州市国土资源局再放“大招”,宣布将在郑州主城区集中供应6000亩土地,今年全年的土地供应量将达到去年的2.3倍。至9月30日,传言之“郑州楼市调控升级版”政策并未如期而至,但在10月1日夜,限购利剑终于出鞘。10月3日,郑州楼市调控再度加码,郑州版限购政策靴子掷地有声。至此,郑州楼市调控打出了系列组合拳,旨在遏制房价过快上涨,抑制投资投机性购房行为,确保郑州房地产平稳健康发展。

时隔两年,郑州重启限购限贷政策,且适逢“金九银十”两月的国庆黄金周,这一楼市调控的重磅政策出台之后,国庆长假期间,郑州限购区、非限购区在建、在售项目的客户到访、销售成交情况如何?郑州房地产市场的真实反应、真实表现又是什么?购房者对后市的心理预期是否发生改变?未来一个时期,如何看待郑州的房价走势?目前是不是出手购房的时机?带着这一系列问题,10月8日、9日两天,记者有选择性地路访部分楼盘,采访了郑州部分房企的营销负责人,以期通过国庆长假期间售楼部的人气、成交数据,实地调查、感受郑州楼市在系列调控“组合拳”频发的政策环境下的市场表现和走势。

先看看南京的“楼市气象”。9月25日,南京率先出台限购政策。10月5日,南京限购政策再升级,出台了据称史上最严厉的限购新政,南京楼市急转直下迅即“入冬”,新房认购量大幅下滑,从9月25日之前的日均400~600套,下滑至日均150~200套。10月6日,更是急剧萎缩到全市成交29套。于是,南京地产界知名人士惊呼:“南京楼市出现冰冻,地产商一片哀嚎。”

反观郑州,限购限贷新政之下,郑州楼市是否一夜“入冬”?通过记者走访所见所闻,得到的总体感受和印象是:郑州楼市总体平稳,未见大的波动。经过9月14日的“房九条”的洗礼,6000亩土地供应提振的市场信心,严查无证销售的重拳出击,郑州房地产市场日趋规范,部分项目跟风涨价的行为有所控制,购房者的恐慌性心理有所打消,因此,国庆前后郑州楼市的气象用“深秋”来形容较为恰当,既没有春天的绚烂,也没有夏日的炙热,更不见冬日的冷冽,市场表现更趋于平稳、成熟、恬静、淡远,6、7、8、9四个月的“高温”伴随着时令的脚步日渐消退,取而代之的是开启“入秋”模式。

君不见售楼部现场人头攒动、门庭若市、连夜排队的火爆画面,也未亲睹门可罗雀、门庭冷落的寂寥场景;开盘项目虽未曾再现百米冲刺万人抢房的“大片”镜像,但是“日光盘”仍然不乏其例。国庆前夕开盘的位于高新区的万科城5期,共推出房源257套,晚上7时30分开始选房,历时一个半小时结束,去化率百分百,实现成交均价1.3万元。相比于万科城5期,10月1日开盘的华瑞紫韵城,推出房源104套,开盘当日大定9套,去化率仅为7.7%。这种市场的冷热不均,正是市场的常态,如同秋日的天气,忽而秋高气爽,忽而凉气袭人,有人添加保暖内衣,有人依然短袖打扮。

位于高新区的金科城,因为开盘价格低于市场预期和同期水平,在上月初开盘之日,曾出现万人抢房的盛大场面,郑州购房者对此应该记忆犹新。金科城营销负责人邓敏对记者表示:主城区虽然限购,但是刚需和改善型产品仍然受到客户的关注和喜爱。目前,金科城二期洋房产品入市在即,正处于洋房客户积累阶段。因为洋房产品在金科城项目中所处的位置较佳,加之房源较少比较稀缺,金科又被称之为“洋房专家”,因此,国庆假期,售楼部通过邀请老客户到访等方式,日均接待客户150组左右。“经历过2011年的限购,郑州购房者对限购是有心理准备的,是能够坦然接受的,因为购房者对郑州房地产市场抱有信心,坚定地认为郑州房地产市场前景向好,房价不会出现大的下跌,未来房价会趋稳,市场更加健康,所以限购限贷之后,虽有小部分购房者会短时间观望,但是该出手仍会出手。”邓敏对记者说。

接受记者采访时,一位不愿透露姓名的郑州北区项目营销负责人坦言:“受限购限贷新政和国庆长假外出旅游度假的影响,客户来访量较节前平均下降了30%左右。但是通过对到访客户的购房心理、购房动因的了解,我们发现,真正的刚需和刚改客户,购房的意愿还是非常强烈的。”

采访中,多家位于郑州主城区的项目有关负责人均对记者表示:国庆期间,到访客户数量有所下降,现场人气远不及节前。客户的购房心理不可避免地发生了微妙变化,一部分客户开始观望,或寄希望未来开盘的项目房价出现回落之后再出手,或充当“接盘侠”,等待前一段时间部分未取得预售许可证项目虽选房,但是部分客户或因失去购房资格、或因首付提高无力购买将退出的,腾出的房源。也有项目营销负责人对记者表示:国庆期间已开始发动电商拨打电话,安排派单人员在市区的主要街道分发单页,重启线下圈层营销活动,抢占客户资源。

诚如斯言。国庆期间,记者本人接到多个久违而亲切的电商电话,其中不乏北龙湖区域的地产项目。记者走访发现,多个售楼部绝迹数月茶水、饮料、咖啡,又开始对到访客户供应。热情的笑意重新回到置业顾问的脸上,虽时值深秋,售楼部里又春风荡漾。

虽然冷热不均,前景依然向好。在国庆期间同样成交喜人。“限购限贷政策之下,商办项目在秋天迎来了春天。”郑州升龙城项目地产总经理张宇告诉记者,“国庆长假期间,升龙城营销中心的客户到访数量和成交数据,与去年同期基本持平。由于升龙城目前在售的产品主要以130~160平方米的改善型住宅和45~2000平方米自由组合式5A智能化写字楼及风情商业街商铺为主,客户对限购、限贷政策的敏感度较低,新政对商办类物业带来利好,有不少之前准备购买住宅作为投资产品的客户转而考虑购买升龙城的写字楼和商铺,因为这类商业不限购、不限贷,易出租,投资回报率高,因而备受青睐。”

不仅省外,部分郑州市民开始将目光投向了海外。据碧桂园·森林城市河南展厅的肖先生介绍:“国庆期间,展厅人气爆棚,到访客户不仅有郑州市民,还有地市人士,更有周边省份的外省客户。”

采访中,记者随即询问多位郑州购房者,当问及是否有意向前往河南各个地市购房,或者返乡置业,均未得到肯定的答复。面对市场的冷热不均,部分客户外溢到省外、境外的购房动向,有地产业内人士呼吁:“把根留住。”这位业内人士分析认为:“目前我国仍处于城市化进程加速的时期。全国城市化率为56%,远未达到70%~80%这一区间。河南城市化率低于全国近10个百分点,河南城市化率每提高一个百分点,就有一百多万人进城,按照住建部规

## 虽然冷热不均 前景依然向好

定的人均30多平方米的住房面积计算,需开建的房子是一个浩大的数字。再说郑州城中村即将成为记忆,数十万租客需要购房,释放出巨大的购买力。郑州是单核城市,按照省会城市、单核城市应当达到的人口数量,郑州的人口总量应达到全省人口的25%~30%,即使保守计算,按照20%的占比,郑州人口数量也应该达到2000万人口,目前官方数字才是800多万人口,尚有巨大差距。郑州又位居全国人口净流入城市的前列,过去5年,人口净流入185万人,今后将加速、加大。郑州正在力争建设国家级中心城市,郑州又是全国“米字形”高铁城市、航空都市,郑州的城市框架会增大,人口红利未有穷期,所以,郑州房地产市场的基本面并未有改变,郑州房地产市场的发展前景广阔,未来向好,因此,郑州的房价不会下行,会趋于平稳。虽然个别市场的燥热,郑州楼市的天空更加纯净,市场更加规范,房价更趋合理,所以,在郑州购房,仍是智慧的选择。”

郑州楼市既已“入秋”,那么,谁能分享到秋天的果实?谁能在限购、限贷政策环境下平稳健康地发展?这是摆在郑州本土企业、外来企业面前的一个大考。接受采访时,正商地产副总裁张国强表示:要想保持企业的长足发展、稳健前行,一是要合法经营。今年前9个月,正商虽然实现了180多亿的销售额,位居全国58名,河南第一,但正商所有在售的项目均能做到有证销售,绝不违法之举;二是调整心态。不管市场风云如何变幻,无论是在“夏季模式”还是“秋天模式”,做企业都要像在冬天走独木桥那样如履薄冰小心翼翼,恪守慎生生存,都要苦练内功埋头苦干。特别是在市场飘红的时候,更要在品质提升上做“加法”,无论何时都要咬定品质不放松。

对于接下来的房地产市场,于丹丹认为,一线城市中,上海、深圳受到收紧政策影响,上半年成交量已经大幅下跌,接下来将低位企稳。二线城市热点城市市场过于“火热”,部分城市房价出现非理性上涨,且已经出台调控政策,未来部分城市将继续调整,总体市场回落幅度小于一线。