

春潮带雨晚来急

——关于5月3日郑州楼市新政的解读和思考

本报记者 刘文良

(上接九版)

企业面临“大考”

沧海横流，方显英雄本色。

房地产行业要平稳健康发展，市场和房价必须稳定，房子要回归居住属性，这既是中央政府和地方政府的决心，也是房地产健康平稳发展的必然选择。新政之下，作为郑州房企，无论是深耕郑州的本土房企，还是逐鹿中原的外来企业，无不在这场房地产深度调控的大潮中经受洗礼，接受检验，迎接挑战，每家企业都要在企业战略、团队建设、土地获取、产品定位、营销策划、客户维系等方面面临“大考”。

“大考”无法回避，企业应当交上怎样的“答卷”，才能在调控新常态上谋求企业的生存和发展，才能将挑战化作机遇，把压力变成动力，合法合规经营，锻造更多精品。

林峰表示：行业的压力越来越大，房企们都在各谋出路，有的在规模路上狂奔，有的套现出局，有的创新求变。那么，旭辉会何去何从？“首先，房地产行业除了是一个准金融行业，还是一个强政策行业。要在这个行业长远发展，就要遵循国家相关政策，所以我们最近不卖高价、不拿地王、不强化预期，政府批什么价就按什么价卖。同时，减少投资性的产品，多建用来住的房子，严格规范各类开发和销售行为。其次，做好自己。外面的路很多，适合我们的不多，不管有什么困难，这个行业仍然是一个长远存在的行业，一定有生存空间。但是要想活得更好一点，就要越来越体现专业的价值，要认真以客户为中心，做好产品，做好服务，不断改进，提供性价比更优的产品服务价值包。第三，坚信诗和远方。有时候，蹲下是为了跳得更高。我们要收拢现金，适当地放慢增速，但要咬紧牙关紧跟第一方阵不掉队，因为根据戈壁探险的经验，掉队了，就永远没有机会再追上，但要积蓄力量等待黎明的来临。同时，我们会播下几颗创新的火种，期待有朝一日，它们也能熊熊燃烧。总之，世界上本没有路，你走

过的，就是路。”

张志军认为：“整个行业要做足‘短期内适应，长期内调整’的心理准备。各家房企应对这种变化和调整应保持积极的心态，并从三个方面做好调整：一是合作开发，实现强强联合；二是横向的业务调整，转向其他利润增长点；三是纵深发展，在房地产内擅长的细分领域内深入研究探索，做专业型开发企业。”

张强的观点是：“持续出台不断升级的楼市调控政策，对房地产企业新的环境下健康发展提出了新的挑战，同时也蕴藏着发展机遇。为此，房地产企业要调整发展思路，坚决、自觉地执行政府出台的调控政策。首先，需要更加注重提升产品品质和服务，满足购房者对品质的多样化需求，产品品质过硬，才能在新一轮竞争中走得更远；其次，要未雨绸缪，加快建设进度，争取产品早日投入市场，既符合郑州加大投放量的要求，也符合企业加快资金周转的需求；再次，创新营销方式，要采用符合当前人们容易接受、理念超前的营销方式，引导人们理性购房，加快产品去化。”

杨诚说，对于房企来说，一方面需要研究更加精准的客户定位，做好寒冬期的销售和服务工作，另一方面还是需要练内功，毕竟好的产品还是有很大市场需求的。现在是房企拿地的利好时机，毕竟现在郑州市主城区五环以内都是寸土寸金了，很多外来大开发商还在封疆拓土，所以未来的土地市场只会竞争更加激烈。

“这次调控对房企来说，既是一次挑战，也是一次机遇。限购政策的执行，必然导致市场优胜劣汰。但品质地产肯定受到客户的追捧，有品牌实力的开发商将更具市场竞争力。作为中原地产的领军者，无论是建业，还是其他公司，我们最重要的是：练好企业内功，做出最好的产品和服务，来回馈客户的厚爱。”贾新如是看待。

在和昌林与城营销总监李超看来，以往每次调控对房地产开发商既是机遇又是挑战，是一轮重新洗牌的过程，但以品质立足的开发商将会在此轮调控中脱颖而出，通过品

质、服务打造品牌将是所有开发商发展的方向，和昌将立足10年基石，重品质、服务、客户体验等各个方面，为改善人居体验为核心目标进行发展。

“房地产企业应以平静的心态面对此次调控。因为疯狂终不能持久，认真做事、稳步前行才能走得更远。在未来，房企应静下心来做产品，赢取正常利润，不要透支未来消费力。”河南房地产商会秘书长赵进京语重心长。

市场预期平稳

5月3日新政出台之前，关于郑州楼市已然“疯狂”、市民裹着被子排队购房、“秒光盘”惊现市场的文章和言论充斥微信朋友圈；新政出台之后，更有网络媒体惊呼：“郑州市场出现冰冻”“项目横盘”“市场信心丧失”“量价双双下滑”等各种纷杂陈杂的观点、声音，让民众如堕云里雾中。

那么，新政出台后，郑州楼市是否已经“冰冻”“横盘”？市场真实的表现如何？房价走势怎样？民众的信心是否丧失？对未来的预期是出现逆转还是不变？新政之后，对非限购区域是否带来利好？对非限购物业如写字楼、公寓是否有所拉动？面对这一系列即将被破解的问题，且让我们倾听相关专家、业内人士和购房者的说法——

河南省商业经济学会会长宋向清认为：“郑州作为人口净流入规模和速度排名全国前列的城市，刚性需求强劲，房价上行的压力较大；郑州建设国家中心城市，河南自贸区挂牌运营，众多国家战略和平台在郑州形成叠加优势，民众对郑州产生趋势向好、经济向好、城市向大向强的良好预期；郑州土地市场供应依然偏紧，商品住房供不应求的矛盾依然存在，郑州商品住房经过去年的快速去库存周期已经降至零，加上网上言论的推波助澜误导公众，加剧民众恐慌性购房心理。”

在宋向清看来，此次新政扩大限购区域

之后，上街和平原新区将是最大的受益区域，上街应抓住这个机遇尽快去化房源。开封自贸区区和开封西区也将吸引部分因限购而外溢的客户。“但上述这几个区域不会出现荣阳、新郑龙湖、中牟绿博组团等新限购区域曾经上演的火爆局面，这些非限购区域的开发企业对此应该有着清醒的认识，不要跟风涨价，也不要过度炒作，媒体应当正确引导，不要误导购房者。”

刘社表示，新增的三个限购区域，之所以出现如此热度，一是郑州城市框架拉大、郑州立体交通网络四通八达缩小了主城区和县区的距离，导致民众出城置业依然，也是限购区域购买力外溢导致的集中爆发，不能视作“疯狂”。限购之后，虽然受限限于购买资格，投资投机买房的行为得到遏制，民众恐慌性购房情绪得到缓解，到访量、成交量会有所减少，房价也会出现松动，部分楼盘会像之前限购时期市场出现低谷时那样采取“以价换量”的做法，首付分期甚至零首付也有可能再现，但是郑州房地产市场不会出现“冰冻”，绝大部分项目不会“横盘”，房价也不会大跌。“毕竟郑州城市化率仍低于全国平均水平，郑州仍处于城市化进程加速推进的时期，郑州作为国家中心城市，未来仍将导入大量的人口，且郑州又是河南的单核城市、全国“米”字形高铁城市，所以民众对郑州未来的预期会持续向好，信心犹存不会丧失。”

关于新政对公寓、写字楼等非限购产品和二手房的影响，刘社的看法是：“住宅限购后，公寓会迎来一轮小阳春行情，但公寓毕竟不是真正的住宅，不能落户、解决孩子上学等问题，交易税费比住宅高出许多，物业费也偏高，因此只能算做过渡性的物业，不能作为购房首选。同时，新政对二手房影响不大，因为5月3日之后购买的住宅才执行限售政策，而市场上的存量房多以亿计。”刘社提醒购房者：“远郊房子升值潜力有限，炒房者应该谨慎入市。”

李晓峰同样认为郑州房地产市场的基本面没有改变，民众对未来市场的预期不会逆转，信心依然强劲。针对有舆论认为现行的

调控政策与郑州建设国家中心城市相悖而行的观点，李晓峰直言相驳：“保持郑州房地产市场平稳健康的发展，更利于郑州国家中心城市的建设。”

对此，李涛持同样的观点，他说：“经过去年的迅猛去化，郑州楼市的库存接近零位，刚需、改善性客户加上投资投机需求，让市场呈现‘僧多粥少’的局面。限购升级，‘僧’虽然少了，但是‘粥’也少了，所以市场不会像之前那样出现寒冬。楼市回归理性健康发展之后，郑州的房价也会小幅的稳步上扬，所以在现阶段对有需求的客户，购房都是最好的时机。”

长期在市场一线从事营销代理业务的河南前沿地产董事长雷广辉则有着独特的认识：“经历了多次调控，民众的心理承受力大为增强，对新政的表现较之前更为淡定。短期来看，市场会出现‘有价无市’的局面，量价都会出现横盘，之后房价会有一定程度的回落，深度在5%左右，最多不会到10%，这种局面可能持续到明年开春。总之，这次调控旨在给局部过热的市场降温，并非是让郑州房地产市场大跌，因为郑州房地产的大势没有改变，刚需、刚改还会强劲，城市化还在路上。”

中国产业集聚研究专家杨建国在接受采访时，另辟蹊径、自出机杼，他说：“深度调控之后，能否让资金从房地产市场流出，投向实体经济，尤其是带动‘河南制造’的转型升级；其次，新政是否有助于中原城市群的建设，尤其是推动郑州与周边城市的融合对接，推进郑汴一体化的深度发展，加快郑新、郑许、郑焦的融合发展。只有当新政能影响到上述两个问题，才体现了新政的要义。”

连日的采访中，多位接受采访的购房者均对记者表示：“我们看好郑州的城市潜力和发展前景，我们对郑州的预期向好，信心倍增，因此我们不会离开郑州到外地购房，我们坚信在郑州能买到责任房企的品质超群、服务优质、配套完善的好房子。我们共同祝愿郑州更美好，郑州的房地产市场更健康、更平稳。”

荐盘手记

栏目记者 龙雨晴

身处华南城 一园一世界

作为中原发展中的商业奇迹，郑州华南城顺势而为，集大成而立，拥揽盛而开，汇聚万千商户。短短5年，华南城已成为郑州一个新的经济、商业、人才中心，带动郑州整个南部板块的发展和崛起。2017年，郑州华南城扬帆再起，于华南城中央，筑入居大城——华南城·中国。日前，记者在华南城·中国营销中心开放当日驱车前往，感受华南城·中国的一城世界，一园人生。



部园林的打造上，我们采用多树种冠移植，构筑五重立体景观体系，在小区漫步时可畅享森林美感。”在置业顾问的指引和介绍下，记者对华南城·中国项目的区位、交通和环境都有了初步了解。

推荐有+

除了环境和交通之余，购房者最关心的问题莫过于项目的配套。据介绍，华南城·中国，坐拥华南城1200万平方米国际商贸群、25万平方米华盛奥特莱斯、独栋集装饰、购物、娱乐、餐饮、休闲等于一体的全能一站式商业形态，居于此，可谓买房创业两不误，安居乐业两相宜。

而在教育配套方面，华南城·中国汲取南龙湖深厚文脉底蕴，项目规划3所国际双

语幼儿园、1所小学、1所初中，未来将与市政合作，共同引入优质教育资源，打造一站式全龄化优教体系。

置业者说

“这个项目最吸引我的地方就是距离地铁2号线较近，交通便利。而且周边华南城、奥特莱斯等商业配套也相对齐全，居家购物便捷，以后应该会升值。希望开盘价不要太高。”华南城·中国项目营销中心开放现场，前来咨询情况的宋先生表示。

在售户型：目前还处于前期咨询阶段，开盘时间待定。
项目地址：郑州南龙湖双湖大道与创新路交汇处。



楼市速递

永威·森林花语产品说明会举行

本报讯(记者 刘文良)近日，永威·森林花语市区售楼接待中心举行产品说明会，并启动电商团购机构会员招募，为方便客户更加直观地了解永威·森林花语和参观永威置业开发的永威·翡翠城项目，进而更深入体会永威的产品品质和精细化服务。

活动现场，永威置业相关负责人表示，精细化产品一直以来都是市场追捧的热点，永威集中发力推出永威·森林花语产品，来满足购房者需求。

永威·森林花语位于郑东新区象湖区域，

地理位置优势明显，周边休闲娱乐、教育资源、医疗资源等配套齐全，项目以景观为特色，作为永威第一个森林系作品，引进意大利景观设计——迈丘，用国际理念设计，传承永威目前景观优良风格又有新的不同变化，加上院落组合，三轴五院二十景，引入森林的神秘、大气，公园的精致，园林的精巧，院落的围合，疏密有度，水景叠瀑，溪水潺潺，有趣与精巧结合。另外，户型采用全面积段产品设计，全落地窗，大横厅设计，视野更加开阔，从各处细节打造精品好宅。

亚新茉莉公馆样板间亮相

本报讯(记者 刘文良)近日，亚新茉莉公馆新奢样板间开放，标志着“亚新公馆系”作品的正式亮相。

记者在茉莉公馆样板间看到，亚新在细节之处下足功夫。科技配置上配备全热交换新风除霾系统、全屋地暖系统、室内直饮水系统、24小时热水循环系统等，并融入多种健康环保理念。在主材选择上，加大定制1.2米×2.3米(宽×高)子母门，方便大尺寸家具的进入；国际一线品牌系统门窗、型材、胶条、五金等材料一体化设计，性能更强，更加静音。电梯厅、入户

玄关、客厅，无缝衔接天然大理石等，精心选材的背后是国际成品标准的呈现。

2015年12月底，亚新即确定以成品房发展为企业战略，并主打“亚新公馆系”，承载新亚新转型与升级，在醇熟美好系的基础上再次深耕产品细节和客户服务，不仅打造高端成品房，更倡导高阶生活方式，其在产品规划上非常注重文化氛围和邻里圈子的构建，每个项目标配的会所成为家庭空间的延伸。历时两年，亚新茉莉公馆得以成型，而后，紫藤公馆、海棠公馆也将于今年陆续亮相。

碧桂园·天悦展厅开放

本报讯(记者 刘文良)5月6日，碧桂园·天悦项目展厅正式开放，吸引众多购房者前来参观，近距离了解碧桂园绿色生态人居理念。

展厅开放仪式现场，碧桂园·天悦项目负责人姜德龙详细阐述了碧桂园打造绿色生态人居的产品理念，同时指出，碧桂园·天悦将通过智慧生活3.0打造景观智慧住宅社区，为郑州带来更多惊喜，随后碧桂园·天悦项目展厅开放仪式进行剪彩，标志着碧桂园·天悦正式迎宾纳客。前来参观的不少购房者一致表示，通过参

观展厅，对碧桂园·天悦的规划和产品等有了更深一步了解，对项目有了更多的兴趣和期待。

自贸区为房地产市场带来诸多利好，经开区是郑州片区重点区域，对开发商而言是价值洼地，于是碧桂园集团巧抓机遇，洞悉城市发展先机，在2017年于经开区布局品质三盘：天悦、天玺以及翡翠湾，其中以碧桂园·天悦作为项目代表，不仅意味着碧桂园集团在经开区打造第一个规模品质项目，而且标志着集团挺进河南四年，以匠心之作致敬郑州。