

“中原楼市年中展望”专题报道之一



居“中”声自远 楼市夏点兵

郑州房企寄望2017楼市“下半场”

本报记者 武姣 整理

时光如梭,年中已至。回首2017年上半年郑州楼市,可谓风云激荡。这半年,调控政策频频加码,先是凡属补缴且补缴日期在2017年3月17日之后的社会保险证明、个人所得

税完税凭证不再作为购房的有效凭证;接着5月3日出台的新政,标志着郑州正式进入“六限”时代;6月底,郑州又出限价政策,要求房价不得高于去年10月。

目前,调控政策效果渐显,楼市进入深度调整期,在此背景下,郑州房企积极应对楼市新常态,乘着特色小镇、自贸区建设、国家中心城市等政策利好的东风,积极转型调整,表现出强劲的活力。

那么,下半年郑州楼市将走向何方?北京师范大学政府管理研究院副院长、产业经济研究中心主任宋向清认为,2017年下半年楼市调控政策或将持续紧绷,难以松动,目的不是抑制房地产发展,而是分解房地产投资属性,强化房子是用来住的本质属性。

在河南财经政法大学房地产经济研究所所长李晓峰教授看来,2017年下半年楼市调控压力依旧很大,开发商或将遇到资金、成本等诸多不确定问题,从市场角度分析,2017年郑州楼市将进入深度调整期。

跃马扬鞭正其时,旌旗猎猎征途上。对于郑州楼市而言,虽然2017年下半年任重道远,但机遇和挑战并存,房企该如何转型发展,砥砺前行?本报特别推出《中原楼市年中展望》专题报道,前瞻下半年楼市走向,看房企如何用新思维决胜楼市“下半场”。

战略转型决胜下半场

建业集团品牌管理部副总经理 何佳颖

房子作为一种商品,长期看是由供求关系决定,过去5年里,从住宅的施工面积来看,地市级、县级城市的增速远超郑州。然而在人口流入、房屋需求比较大的郑州,相对于销量来说,供应相对不足,因此房价出现了上涨。

2017年下半年,随着调控政策的进一步实施,郑州房地产市场将回归平稳,进入一个小的调整期。调控政策依然收紧,房价将保持平稳,主要有两方面的原因:一方面是郑州楼市供应量有限,库存量处于低谷、需求旺盛;另一方面是由于郑州正处于快速上升期,河南自贸区、中原城市群、国家中心城市等战略规划提升了城市价值。

具体到建业地产,2017年下半年将持续发力,通过寻求多种拿地方式,加大优质地块储备力度,加速布局。与此同时,建业正积极向新型生活方式服务商转型,年底郟陵建业花满地酒店将会落成,覆盖豫东、豫西的建业绿色基地也正在精心筹建,建业通过寻求多元化发展,为客户提供住宅、教育、物业、体育、农业、旅游、酒店、养老等服务。

在战略转型时期,人才的需求格外突出。在今年10月份开始的校园招聘,建业计划走进清华大学、北京大学等学府,吸引更多的优秀毕业生了解建业、加盟建业。同时,建业将持续发挥建业学堂“建业文化的推动者和学习型组织的建设者”的定位,不断加强内部员工培训,提升建业人才储备和人员素质。

25年来,“追求卓越,坚忍图成”的企业精神引领着建业人创造成就的同时,也沉淀出更丰盛的文化与精神内涵。建业集团四轮驱动(建业地产、建业新生活服务、建业投资控股、建业发展)的新征程已经展开,构建大建业商业生态系统,以个性化、差异化、定制化发展路径,实现企业从房地产开发商至新型生活方式服务商的转型,掀起精彩下半场的帷幕。

楼市进入深度调整期

永威置业营销总经理 张晓征

在调控没有得到实质性逆转的时候,下半年政策面不可能出现松动。在资本市场环境大幅收紧,销售渠道回笼资金遭遇政策出现瓶颈的下半年,市场透露出的房企资金兑付压力越来越大,这就意味着下半年势必成为楼市深度调整的阶段。

另外,政府出台政策保证住宅用地供应平稳有序,明确表示商品房去库存周期短,住房供求矛盾突出的地方要增加住宅用地,库存压力大的地方要放缓住宅用地供应,以此来引导商品房价格预期,政府为的是商品房价格平稳,不致大落。

在限购加码后,购房者手中的房票显得更加珍贵,在有限的机会面前,口碑好、产品好、服务好的品质楼盘毋庸置疑是最佳选择,永威在象湖、绿博、常西湖新区、航空港区等区域多盘齐发,可以满足不同区域客户的需求。由于政府的系列调控,下半年或许是有资格购房者入市的最佳机会,因为从长期来看,商品房要遵循市场规律,体现其应有的价值。

永威目前已形成中原、西北两大板块的战略布局,随着企业的不断发展,永威势必会在更多符合自己战略的城市进行布局。

精细化是永威的核心理念,还将不断升级,比如在园林景观方面,永威目前更注重业主的体验感和参与性,为业主提供更多交流的空间。下一步,永威将更加注重客户服务,根据业主的需求组织社区活动,提升永威业主的幸福。

同时,营销方面坚持守正出新,“正”是守住永威的精细化,“新”是把永威的精细化通过新的模式进行规范化、标准化,让更多的人真正懂得永威。

郑州房价不会大幅震荡

亚新集团副总经理 杜永发

下半年,郑州的房价还会不会涨?这是目前困扰很多购房者的问题。从去年年底开始,国家释放调控信号,全国各地陆续从限贷、限购、限价、监管等多个层面进行了多轮调控,截至目前,各地调控政策基本完成阶段性收口,房价也都趋于稳定。作为中原经济群核心城市的郑州,走向也基本如此。加之郑州作为国家目前一个重要的交通枢纽城市,资源聚集效应很强,由此可以预见,郑州的房价并不会出现大幅震荡。

亚新从2015年就已经确立了大力推进成品房建设的企业战略,以实际行动响应国家房地产“供给侧”改革的号召,目前已经推向市场的成品房超过4000套。下半年将重点推出亚新紫荆公馆、亚新海棠公馆(滨河国际新城片区)项目。

从企业内部来看,亚新在不断更新战略布局,创新和改革的同时也一直注重人才的培养,针对人才从学校到社会的不同阶段,分别以新力量计划、凤凰计划、黄埔计划三个阶段对人才进行培训,在源源不断地为集团输送青春之血的同时,也为优秀人才提供了一个和谐、富有激情、富有活力的环境,实现了员工与企业价值的共同成长。

除此之外,亚新一直热衷于公益事业,积极参与各种公益捐助、扶贫帮困活动。早在2004年,亚新集团就实施了“新青年创未来”计划,为业主孩子设立专项助学金;由亚新员工组成的爱心义工团已经走过了6个年头,公益活动开展69期,志愿者累计人数达513人次;近几年,亚新又先后与郑州大学、河南大学、河南财经政法大学成立“青年奖学金”,支持大学生创业。亚新从自身做起,带动身边的每一个人,履行一个企业应有的社会责任。

环郑区域土地市场将升温

郑州保利房地产开发有限公司副总经理 杨鸿未

进入2017年以来,郑州房地产调控政策不断收紧,目前政策效果也逐步显现,下半年房地产销售将承受重压,但调控并没有改变房企对郑州的预期。各房企对郑州市场中远期仍然看好,多为积极拿地策略,土地需求仍然旺盛。在主城区拿地困难、客群需求外溢的背景下,包括中牟、荥阳、新郑、新密等在内的环郑区域,土地市场热度升温。环郑主城区的县区土地将在下半年出现竞争。

目前,房地产行业已进入下半场,这意味着更加激烈的竞争态势,无论是在黄金时代还是在白银时代,无论受到政策的何种冲击,这个行业最坚实的两大基点——产品和客户是永远不变的。开发企业在目前的市场情况下更应回归行业基本盘,在产品迭代和客户服务方面进行优化和升级。

2017年是保利进入郑州的第六个年头,从第一个项目——保利百合到现在已经开发了8个项目,虽然目前郑州面临比较严峻的政策环境,但从中长期仍然看好郑州市场,当下阶段仍然是以郑州市场为主,同时发力洛阳市场,并有机会进入潜力较大的地市,如开封、许昌等。

受土拍限制的影响,在主城区通过招拍挂的途径拿地概率降低,越来越多的企业向郊区外延。以特色小镇为代表的大体量项目的合作机会越来越多,保利下阶段也会重点从此着手,整合集团的文化资源及其他产业资源,形成具有吸引力的产业、业态,打造具有保利特色的特色小镇。

同时,保利也将承担起应有的社会责任。九年来,保利和乐中国秉承着“艺术点亮未来”的宗旨走进社区,始终致力于提升青少年艺术审美与人文素养,已成为一年一度的全国性文化盛宴。2017年第九届和乐中国活动,将以青少年舞蹈艺术节为主要活动内容,将活动聚焦在贫困山区留守儿童以及业主家庭身上。

房企当品质与责任并重

新城控股郑州公司营销副总经理 朱丽丽

转眼间,2017年已经过半,这半年对于郑州楼市来说风雨相伴、悲喜交加,一边是房地产调控加压、市场遇冷,另一边是房地产企业拿地热情不减,标杆房企拿地积极性依然持续。在如此复杂的市场背景之下,新城控股起笔中原的大幕徐徐拉开,为郑州房地产市场带来了不少惊喜。

与以往的外来地产大鳄不同,新城除了带来高品质的产品以外,还将把新城的幸福文化带到郑州。新城更希望通过彰显企业社会责任,以公益活动的形式,为郑州人民带来全新的体验。

5月20日,新城控股品牌璀璨亮相,“七色光计划”公益品牌同期发布。6月13日,新城控股“七色光计划”走进确山博世学校,用慈善之光照亮山区孩子们的光明未来。新城控股作为中国房企20强、双上市名企,不仅拥有品牌实力,并把社会责任转化成真正的行动和切实的力量回馈社会,以大爱之力和和谐、健康、美好的幸福人居添砖加瓦。

事实上,新城控股自从2013年创办大型公益品牌“七色光计划”到现在已经有五个年头。五年来,“光彩图书馆”目前已经拥有“光彩图书馆”“幸福手牵手”等多个核心项目,其中,“光彩图书馆”足迹已遍及10个省份、25所乡村小学,累计行程超5万公里,志愿者人数达130余人,涵盖近2000名学生,捐赠图书6万余册。

新城控股以“真诚”和“用心”不断回馈社会,始终如一践行企业社会责任,彰显了作为中国一线品牌房企的社会担当。作为新城控股起笔郑上新区力作的新城·尚郡,在下半年也将迎来首度公开。

楼市将呈“价平量稳”态势

美高置业郑东龙湖一号总经理 李涛

郑州作为“一带一路”重要节点城市,随着中原城市群、自贸区、航空港区等系列国家战略相继落地,诸多战略利好叠加,机遇空前,虽发展的挑战仍在,但千军万马都如今站在前所未有的高度,跻身新一线城市。去年以来,郑州土地市场异常活跃,市场对楼市仍然充满信心,在政府的调控政策之下,楼市开始趋于回归理性发展,市场开始逐步降温,下半年,在价格逐步趋稳、供应不足的情况下,需求将依然呈现旺盛的局面,价平量稳将是下半年楼市整体发展的态势。希望业内不要制造市场恐慌的局面,只有市场保持理性,下半年楼市才能健康稳定发展。

随着项目进度的不断推进,郑东龙湖一号下半年的入市产品将呈现出百花齐放的状态。众所周知,郑东新区北部区域的公寓产品极其稀缺,而郑东龙湖一号于8月份推售的集“全系智能、4.0精装、共享社区”三大核心理念于一体的首批公寓产品将最大程度地填补当前市场空缺。

同时龙湖一号在下半年以及以后的工作中,还将大练内功,整合专业团队,吸引专业开发和服务人员,着手提升工程质量、产品品质,提高服务水平;外树形象,挖掘和提升区域板块价值,推动企业文化和品牌建设,倡导行业健康理性发展,笃行企业社会公民责任,支持希望工程。

调整策略适应新常态

河南中岳秀峰房地产集团副总裁 聂广华

目前,房地产市场已经进入“新常态”,郑州房地产市场未来几年整体将走出一个“慢牛”行情,这是最坏的时代,也是最好的时代。和一线城市比,郑州房地产市场不是特别发达,但是需求旺盛,潜力巨大,加上全国铁路枢纽的地位,人口红利以及大力建设国家中心城市等政策东风,郑州房地产市场发展向好。所以2017年下半年机遇挑战并存,房地产企业一定要根据新常态调整策略,根据定位和市场需求,努力创新、精益求精。

2017年是中岳秀峰集团跨越性成长的一年,是25年发展史上承前启后、具有里程碑意义的一年。2017年下半年,中岳秀峰集团多盘联动,横跨全国多个省市地区,郑州作为集团的总部,将重点布局。郑州项目在东南板块继七里香堤之后将继续发力,同时产品也更加多元化,精装公寓、甲级写字楼、高端住宅多元产品齐头并进。

这个过程中,中岳秀峰将在整个集团实行“品质全方位监督机制”,无论是工程部还是设计部,从规划、设计到开工……每一个细节、每一个流程都必须落实到人,同时在工程施工过程中,聘请专业的第三方机构对整个工程实施全方位的独立监督。

另外,在集团战略布局方面,中岳秀峰集团下半年将继续围绕“布局全国,深耕郑州”的整体战略,将郑州市场作为重中之重,多盘联动,全面布局。

在团队人才方面,中岳秀峰集团将不拘一格降人才,为满足集团日益增长的业务需要,人才招聘不局限一城一地,将面向全国招聘优秀人才,将人才战略作为公司核心战略。

刚需购房可适时出手

金科城营销负责人 纪章贵

2016年,郑州金科城以强势品牌、过硬产品、亲民价格,亮相郑州即引发市场关注和热销。2017年,金科二期产品升级,满屋名牌装修,让业主入省省时、省事、省心;新风、地暖及直饮水系统,给业主更好的品质生活。目前,金科城二期正0元入会中,预计将于第三季度开盘面向市场。

随着楼市新政的不断推出,关于房子还能不能买的问题再度引发热议。其实房地产虽然逐步走过了所谓的黄金十年,但从长远来看,未来10~15年内依然将处于稳步发展的阶段。

关于房子能不能买的问题,在我看来,刚需买房,无需等待。目前,限购限贷政策打压了投资者的投资势头,但一定程度上增加了刚需客的购房成本,长期来看,房价依然处于稳步上涨的态势,因此对于刚需客来说,碰到好房子,该出手时就出手,千万不要犹豫。当然一定要选择值得出手的好房子。因为以后换房成本越来越高,因此第一套房尽量一步到位,比如满足未来3~5年内家庭需求,尽量靠近市中心,周边医疗教育商业的生活配套齐全,环境好物业优,生活舒适度高。

金科城尽力满足购房者多元化需求,紧邻三环线,交通便利,商业齐全,可直接就读郑州中学,距西流湖仅1公里,同时以一线金科品牌,一级金科物业的水准,为业主生活保驾护航。