

楼市步入民生时代 自住性购房正当时

郑州“民生购房节”月底启动

房价不涨就意味着下降 自住性购房正当时

近期,大多数有自住需求的消费者已经在积极寻找合适房源,并果断出手。不顾虑短期内的价格是否浮动,只要物有所值,长期向好。

几天前,冯林终于凑足钱交了房子的首付,这套面积在120平方米左右的房子不但将她的多年积蓄洗劫一空,还欠下亲戚朋友一些钱。

冯林的举动,在目前楼市趋冷的形式下,有些让人不可理解,“反正我是自己急需住,又不是炒房,这么久就看中了这一套房子,再不赶紧定下来,要是别人买走了怎么办,它短期内涨跌我不太关注,只要长期是向好就行。”面对记者的疑问,她轻松地说。

近几个月,购房观望情绪是楼市主体习惯分析和阐述的问题,然而日前,在记者对周边朋友、业内人士的购房心态作以简单了解后,发现真正有自住需求的购房者还是在积极搜寻合适房源;而已经买了房,年底即可入住的消费者也并不担心未来的价格预期。

属于有房一族的陈南,除了对自己当初购房没有精挑细选后悔外,至于朋友对其买房过早赶上了房价高位的说法,他没有丝毫悔意,“那有什么好后悔的,跟买衣服一样,商品价格都有一定浮动性,只要是在你必需的时候购买,又是自住而非投资,就不必在意之后的售价。”

其实,冯林和陈南都是记者的朋友,私下里,讨论起买房大事,大家一致认为应当依据自己需求而定。而在大多数业内人士看来,所谓的购房观望情绪是由于受一线城市房价下落大势影响而形成的一种氛围,实际上有自住需求的消费者已经在寻找合适房源。

消费者的这一积极行为也得到了市场的验证,“每天接待客户20组左右,虽然还有观望,但感觉需求在慢慢释放。”河南甲天下置业有限公司副总经理全雪冰说道。

近期,思达数码国际公寓推出首付3.3万元活动当日,就接听300多组客户来电,裕华第九城市推出SOSA小户最低首付6800元活动后,小户型销售也逐日显好。

“这就证明了市场的刚性需求者,只要找准合适房源,是会果断出手的。目前,市场上各类商品的价格都有不同幅度的上升,一直作为升值产品而存在的房产,如今价格没有上涨,其实意味着就是在下降。另外,加上开发商相继推出优惠措施,现在购房正当时。”有业内人士表示。



伴随着房地产“买方市场”的形成,以融合价格实惠、品质考究、设计创新、节能环保以及较高科技含量等元素为内涵的民生楼盘跃出市场,受到消费者的青睐,也由此推动了房地产民生时代的临近,再一次强化了楼市主体的人文关怀和社会责任感。

上周日下午,在本报《第一地产》主办的“2008中原民生地产联席会议”上,房地产专家、人大代表政协委员、开发商同坐一席,对民生地产进行了深入分析和讨论;本月底,第12届郑州(秋季)住交会暨民生购房节将拉开帷幕,届时,为购房者与开发商搭建的这一民生平台,将促进民生地产的和谐发展。

晚报记者 王亚平

数十家品质楼盘参展 多重优惠提供购房契机

如冯林一样及时出手的购房者,使商品房销售僵持了近半年的郑州楼市有了恢复正常的转机,“2008年已经过去了多半时间,自住需求的量也达到了一定程度,展会主要是为买卖双方提供一个合适的平台,一个可供消费者‘淘房’的契机。”第12届郑州住交会组委会负责人坦言。

将眼下的房地产市场称为“买方市场”,这意味着历经近10年发展的地产业终于渐近理性,购房者不仅有主动意识,也占据主导地位,而非先前房价疯长时期,购房者来不及细细打量就草草购房。

然而买方市场的形成,并非意味着消费者

就应该持币待购。任何事情走极端都是一种不正常的现象,楼市需要“正常体温”。

据了解,从7月底第12届郑州住交会正式招商开始,本届住交会一直受到业内人士的强烈关注,这将是北京奥运后郑州的首个购房展,大家都期待商品房销售能够被激活。

截至目前,郑州数家品牌开发商已经报名参展,有的将携其麾下多个楼盘同时亮相。“经过准入制筛选,参加住交会的楼盘从设计创新、物业品质、社区规划等方面综合来看,宜居性凸显,且都会推出多重优惠,对购房者来说,

不失为一个好的选择时机。”该负责人表示。

“真正的刚性需求者,他们在半年或者一年内一定会买房,所以我们考虑的只是怎样为消费者提供高性价比的房子,我们会在展会上推出更多符合老百姓居住意愿的房子。”名门地产(河南)有限公司营销服务中心总经理陈宇波坦言,“参展的名门国际还没有开始销售,展会上更多是想给消费者一个直观的印象,公开销售时价格也一定会体现高性价比的准则,符合消费者的购买力。”

参展项目的负责人也大都表示出如是看法。

高性价比项目集中展示 房企联手助推民生地产

除了要推出的优惠购房措施,已经确定参展的数十家楼盘,有着明显的特点:一是以城中村改造为主的都市综合体,二是物业位置较好、适宜居住的大社区,三是如利海托斯卡纳已经实景绽放的社区。

综合分析,这些类别的楼盘或许不完全符合一般人群对于民生地产的定义及标准,但都在诸多方面有着明显的付出与努力。如升龙国际中心以商业、居住、酒店等多元元素为一体的国际化现代社区,基正盛世港湾为高新技术开发区打造的高性价比房产,康桥上城户型设计合理、社区规划和谐,引领西区房产。

“对这次房展我们会充满期待,尽管原盛

国际和卢浮公馆都没有开始销售,我们很珍惜这次形象展示的机会,这是郑州房地产业发展的‘汇报演出’,也是民生房产的集中展示,我们希望为之后的销售积累客户。”河南老街坊置业营销总监白伊剑坦言。

房地产业的发展不能脱离民生,它是重要的民生企业,远离民生的楼市,只会灼伤中国经济的神经。

“民生地产首先是和谐地产,是责任地产,在政府的引导下,开发商应该开发出高价美的产品,我们社区受欢迎也是因为物业、绿化、大间距,人们的身心在这里能得到应有的放松。民生时代其实已经来临,只不过我们还没

有跟上。”郑州明天实业有限公司副总经理董根来如是表示。

在房地产业关注民生的整体意识已经开始崛起,部分沿着民生方向先行启动的楼盘快速占领了销售先机,本报主办的第12届郑州住交会敏锐地发掘到这一楼市热点,首开“民生购房”展,将所有适宜居住、性价比高的项目汇聚起来,为正在逐步释放的自住需求提供更多选择。

在本月底的住交会现场,业内专家与专业律师也将为购房者提供更科学、详尽的建议与参考,因此这不仅仅是一次购房展,更是一次全民参与、助推楼市向民生地产和谐发展的良机。

"1+2"不动产郑州公司首批10店同时隆重开业

作为一个有灵魂、有使命的企业“1+2”不动产会凭借年轻化、专业化、制度化、标准化的优势与中原元老携手同行,同甘共苦,为百姓提供高品质的服务,处处站在消费者的角度,用实际行动来回报中原人民的厚爱!为建设大郑州贡献自己的力量。希望“1+2”联合不动产,在郑州大有作为,为郑州的繁荣富强添砖加瓦。

“1+2”联合不动产全国置业连锁机构创建于2003年,总部位于中国上海,以二手房买卖业务、商品房代理销售、投资以及房地产咨询、策划等业务为发展方向,依托

完善的企业文化、先进的管理模式、强大的经济实力,致力于成为市民买房置家的选择机构。

2005年、2006年,“1+2”不动产先后荣获“全国房地产经纪百强企业——百强之星”、“优秀销售代理公司”等称号,优质的服务赢得的社会的认可。

“1+2”体现三个涵义,分别是“一生二,三生三,三生万物,意喻广博无穷”;“一脉相承,两情相悦”;“客户至上,实现双赢”。“1+2”联合不动产易于记忆,易识别推广,更易深入客户,以品牌推动市场。

东明路店:黄河路与东明路交叉口南行50米路东
红专路店:红专路与东明路交叉口北行20米路东
经一路店:经一路与金水路交叉口北行100米路西
城北路店:城北路与东明路交叉口西行100米路南
商城路店:商城路与未来路交叉口西行100米路南
郑汴路店:郑汴路与东明路交叉口东行20米路北
丰乐路店:丰乐路与南丰街交叉口南行200米路东
新世纪店:21世纪社区二期湖适项目BM2号楼1号
南阳路店:南阳路与东风路交叉口北行100米路西
丰庆路店:丰庆路与文劳路交叉口南行50米路东

67268912/67262212

67268512/68550512

67262900/67262992

60821312/60821612

60821712/60821812

66305512/66305612

67038012/67038512

65500933/65500412

68210912/68211012

65371612/65371712

郑房人——诚信为天 人本立正

郑州郑房房地产营销策划有限公司,是经郑州市工商行政管理局和郑州市房地产管理局联合批准成立的房地产经纪机构。公司以独特的经营管理模式、富有特色的企业文化积极投身于市场经济大潮中,在经过几年的风雨历程后公司已发展至较大规模,分公司遍布郑州大街小巷,现有十五家分部,各分公司具有统一的店面,统一着装,统一配备现代化办公设备。公司各分部装有专业的信息管理软件,采用互联网和传统连锁经营相结合的方式,所有信息均采用网络化管理,实现房源信息各分公司之间瞬间互通,确保为客户提供最新、最有效、最真实的房源。作为一个专业化的房地产中介服务公司,我们拥有一流的专业队伍:锦艺·新时代”、“隆福国际”等楼盘,受到银行、开发商和客户的一致好评。鉴于此,郑房公司被浦发银行指定为“直客式”业务的独家代理公司。

面对机遇与挑战,郑房人在树立中介专业度良好形象,增强员工责任感和凝聚力上独树一帜,首开中介服务的先河,为员工量身定做了工作操和企业之歌。郑房人的服务宣言永远是“热心、诚心、耐心、细心、用心”的五心服务承诺。郑房是一支躬身自省的团队,郑房是一支见贤思齐的团队,郑房是一支团结创新的团队,郑房是一支勇于拼搏的团队。就象寄语着郑房梦想与希望的企业之歌中所表述的那样:“有一种声音叫做信念,甜美的笑容润湿心田,用我的真诚换你的一颗心,让我们共建梦的家园……”

和发展贡献自己的力量。郑州郑房房地产营销策划有限公司始终将客户的利益放在第一位,秉承“诚信、专业、高效、拓展”的服务宗旨,本着“重合同、守信益”的经营原则,加强行业自律,将“合法、安全”当作服务的核心内容。杜绝类似不法中介欺骗客户的行为,为提供可靠、放心、高质的二手房中介服务。在公司不断的业务发展中,与多家银行建立了友好合作关系,代理了多个楼盘的新房按揭贷款业务,包括“建业·桂园”、“永丰心座”、“世纪馨港”、“香城巴黎”、“思念·果岭山水”、“SOHO广场”、“名门世家”、“家和万世”、“百合花苑”、“晖达·新街坊”、“金智·万博商城”“锦艺·新时代”、“隆福国际”等楼盘,受到银行、开发商和客户的一致好评。鉴于此,郑房公司被浦发银行指定为“直客式”业务的独家代理公司。

面对机遇与挑战,郑房人在树立中介专业度良好形象,增强员工责任感和凝聚力上独树一帜,首开中介服务的先河,为员工量身定做了工作操和企业之歌。郑房人的服务宣言永远是“热心、诚心、耐心、细心、用心”的五心服务承诺。郑房是一支躬身自省的团队,郑房是一支见贤思齐的团队,郑房是一支团结创新的团队,郑房是一支勇于拼搏的团队。就象寄语着郑房梦想与希望的企业之歌中所表述的那样:“有一种声音叫做信念,甜美的笑容润湿心田,用我的真诚换你的一颗心,让我们共建梦的家园……”