

时近深秋，“金九银十”的传统旺季已经过半，郑州楼市一如往年那样结出秋日硕果了吗？冬天近了，郑州地产企业又将如何过冬？是沐浴着冬日的暖阳，还是忍受着砭人的寒流？冬天过后，明年春天是春寒料峭，还是春暖花开？在连日的采访中，虽然众说纷纭，但是万象同宗，众企业纷纷表示——



### 冬：冬日寒风中的一丝暖阳

时值深秋，冬天也就不远了；“冬天来了，春天还会远吗？”诗人雪莱的诗句，道出了郑州楼市中人的共同心愿和些许期盼。

“虽然严冬过后绽放春蕾，但是今年的冬天将是一个严冬，少见的严冬。”名门地产总经理孙中占之语，冷峻中透出深刻的忧虑，“但是一个成熟的能够抵御风险的企业，应该是一个有准备的企业，下雨要打伞，天冷有棉衣御寒。名门国际举办价格论证会，以超低开盘均价入市，并将10月12日开盘当日将所有房源公开，此举博得了各界热议，也得到了客户的追捧，我们有望在开盘当日实现清盘。这不是作秀，而是为了‘御寒’。”

一个值得注意的现象是，几乎所有接受采访的地产企业负责人谈及今年冬天，均表示“这是一个真正的寒冬”，有人甚至担心到了春节前夕，不少售楼部和建筑工地，会被施工队的民工团团围堵。“这不是盛世危言，而是居危思危。”居易国际董事长、总裁、河南省房地产商会会长赵宏延坦承已见。

但严冬则严冬矣，四季分明、习惯于过冬的郑州人也会在冬天里添上一把火，让凛冽的冬天增强些许暖意。正商地产董事长张敬国自信地表示：沧海横流，方显英雄本色；腊梅傲雪斗放，方见冰清骨骨。越是在房地产市场低迷、购房者观望、开发商资金困难的时候，企业越应讲求诚信，越应锻造品质，越应尽到社会责任，只有这样，冬天才不会严寒，春天才能洒满人间。

河南汉飞副总经理尚学军和天伦地产营销总监刘小卫、清华园副总经理徐劲等均持如是观点，他们一致认为：在楼市冬天来临之时，企业更需练好内功，在产品品质、产品创新上下工夫，更应在建设客户型企业上见风采。“好品质，好房子是没有冬天的，它们将永葆苍翠的生命活力。”

# 楼市秋冬冷暖自知 品质服务增强信心

□刘文良工作室

## 秋：月亮的背面一定很冷

这与上半年在郑州市房管局公布年中报告之后，记者采访多家开发企业负责人时观点多有不同。当被问及下半年郑州楼市基本走势，绝大多数受访者均表示：在今年的金秋季节，购房者持币观望的心理会有所松动，购房者的信心会增强，市场成交量会回升，传统的“金九银十”旺季会重现辉煌，市场低迷的状况有望在年底破冰，郑州市场的整体走势前景向好。

对此，河南利海房地产开发有限公司副总经理徐蔚认为：我们通过对郑房指数的分析、对消费者的调研分析、对国家宏观政策及经济的判断等一系列手段，综合判断出郑州市市场目前进入深秋期，随着冬天的到来，郑州楼市也将进入寒冬，一直延续到明年上半年。

河南升龙置业有限公司营销总监张宇表

示：秋意渐浓，楼市亦未见暖意，郑州在售楼盘打折声一片，却仍然没迎来传统意义上的“金九银十”。楼市的不断降价，反而加重了购房者的观望情绪。看来，打折和降价并非是救市的良药，只有产品的品质、价值才能赢得市场、增强购房者的信心。

针对今秋楼市“金色”不浓的原因，河南鑫苑副总经理陈彦颖和绿地集团河南事业部营销总监白伊剑“英雄所见略同”，均认为是因为购房者对未来市场信心不足所致。而增强和振奋购房者信心的最佳途径和解决之道，是在产品品质上下工夫。鑫苑景园在8月份签约即下定158套，销售金额5183万元，成为8月份郑州市单个项目楼盘销售套数的冠军。“绿地-卢浮公馆”住宅项目、“绿地-原盛国际”商务综合体项目等项目均在8、9两个月取得了不俗的业绩。

## 未来可盼 短期难熬

# 二手房市场遭遇销售与价格双滑坡

### 观望难耐 市民转身二手房

9月18日一早，王涛拿着手中刚刚送到的郑州晚报，开始翻阅郑州的二手房信息，经过一年的等待，他终于决定主动出击，不过出击的对象从新房换成了二手房。

“去年夏天，经过两个月的考虑，我准备

买一套住房，但随着政府对房地产行业的一系列调整，全国的楼市在一片激烈的讨论中逐步的变冷，楼市中拐点、泡沫的观点行于报端，见诸网上，原本在农业路附近订的一套住房也因为害怕未来楼市价格的下跌而放弃

了。”提起去年的楼市情况，王涛仍充满了惊心，那是个疯狂的时刻。

“经过一年的观望，郑州的楼市成交量仍然比去年减少了很多，但价格却一直没有下降，楼市的寒冬，让人不知道未来的春天会怎么样。”

### 二手房中介 生存举步维艰

根据王涛的讲述，9月22日下午，记者来到经八路与纬一路附近的一家二手房中介公司。

“与以往相比，今年商品房交易市场成交数量的下滑虽然也对二手房市场造成了影响，但影响不是很大，特别是行政区域附近的二手房市场，因为本身房源比较稀缺，加上教育、交通、购物等成熟的生活配套，每天前来咨询二手房信息的客户都在十几组左右。”该店的一名工作人员告诉记者，“最近半个月就成交了两套房源，而周边附近共享资源的几家二手房中介公司总共成交房源有20多套。”

在随后的半个小时内，该店也共来了2

组客户，都要求看行政区附近的二手房源。除了行政区附近的一些二手房中介公司，记者在其它区域了解到二手房交易情况则受商品房住宅市场影响较大，在北环附近的一家二手房中介公司，店内只有一名工作人员值班。

在该中介的房源登记表上，近1个月的新房源登记信息也就只有几家，该工作人员说，原本附近还有几家二手房中介公司，现在几家已经关门停止营业。她说，如果市场还不景气，她也要考虑重新找份工作。

说起这些下课的二手房中介公司，就不能不说到今年7月1日10店正式运营的1+2联合不动产集团郑州公司，经过数月的运营，

目前是什么状况呢？

据1+2联合不动产集团郑州公司负责人张慧勇介绍说，“自1+2联合不动产集团郑州公司运营以来的7、8、9三个月，成交量没有太大变化。其他中介处境也基本相同，与市场好时相比，现在成交低迷是不争的事实。”

据郑州同致行地产顾问有限公司研究中心统计，今年1~8月份，郑州市二手房共成交8124套，比去年同期减少29.32%；成交面积69.68万平方米，比去年同期减少33.3%；成交均价为2789.4元/平方米。其中二手住宅成交7965套；成交面积68.37万平方米；成交均价为2727.1元/平方米。由于二手房市场表现低迷，成交量减少约三成。

### 购买二手房 费用有望降低

据了解，为切实保障市民扩大投资消费需求，促进经济平衡较快发展，省政府有关部门要加强对住房建设和销售环节各项税费政策的研究，进一步清理各种不合理收费，努力降低居民购房负担。

对此张慧勇说：“中介服务体系的发展水平是一个地区现代化进程和文明进步的重要标志。目前，西方国家的房地产中介行业是高素质人才云集的服务性行业，从业人员收入也相当可观。西方国家的中介行业已经相当成熟，并形成了垄断割据之势。以美国为例，数百万计的房地产经纪，基本上全部依附于全国三个最大的中介公司。目前中国的中介行业，无法违背优胜劣汰的自然规律，当众多的小中介纷纷死去的时候，必然会催生利用强大资金和品牌实力进行扩张，进行行业整合的垄断性企业。1+2联合不动产要做的就是未来中介行业的领导者、整合者。”

二手房市场在改善城镇居民住房条件和为新就业人员提供住房等方面发挥重要作用，有关部门也在进一步研究搞活二手房市场的政策措施，再下一步政府工作中，减少二手房销售与购买的成本和费用，将成为政府工作的一个重要方面，真正让老百姓得到实惠。

晚报记者 李志敏