

2008 中原楼市

最后的精彩在这里!

2008是值得让人回顾的一年,更是值得大家反思的一年。抛开其他层面不谈,快速发展了十年曾被政府寄予厚望的地产行业遭遇了最严重的考验,购房者持币观望,投资者抱团缩水,商品房销量下滑,土地市场一片冷清,对业界而言,我们应该反思,该以什么样的角度审视市场,该以什么样的心态把握走势?对消费者而言,我们应该思考,何时出手购房合适、买什么样的房子最划算?作为中原主流强势媒体的郑州晚报一直密切关注着中原地产业的发展与成长,我们希望能即将过去的2008年里,对中原地产业进行回顾、梳理和反思,同时研讨、展望行业的未来。

晚报记者 李志敏

新思路 地产年会恰逢其时

2008 中原地产楼市可谓危机与机遇并存,由本报主办本月底即将召开的2008 中原地产发展年会提出的“危机与机遇”的主题,许多开发商都纷纷表示无论从时间、地域,还是主题来说,都是恰逢其时。

河南怡丰置业发展有限公司的副总经理傅刚认为,国家目前通过房地产市场来拉动内需,楼市已较为平稳,“在这个时刻,对楼市进行以‘危机与机遇’为主题的2008 中原地产发展年会是非常有必要的。”

河南大唐置业有限公司副总经理张国栋也认为,2008年,国家上半年的经济形势和

下半年的经济形势有很大的不同,在岁末年初的时候,同时作为内陆省会城市这样一个地区来探讨“危机与机遇”这样一个问题,也是一个非常好的点子。

谈到年会活动的召开,郑州安联置业营销总监郑宏波说,“晚报2008 中原地产年会活动是一座政府与开发商、开发商之间、开发商与消费者之间沟通的桥梁,会为开发商如何适应国家宏观经济政策、与时俱进、为民为国造福的同时谋求自己的合理利润指明努力方向,犹如黑暗的大海中颠簸的小船期望的灯塔,大家非常欢迎。”

齐广思 专家把脉楼市寻发展

就目前形势而言,如何把握市场良机,在危机中寻求机遇,是众多开发商关心的一个话题,而本报2008 中原地产发展年会也将请到众多专家学者为地产商出谋献策。

河南省房地产业商会副会长赵进京曾在接受记者采访时说,“现在的房地产市场大起后就有大落,大落后就有大起,这是个经济规律。从去年的大起到今年年终的大落,它还有大起的一年。”

而近期做客郑州的中国著名的宏观经济专家、清华大学经济管理学院经济系教授韩秀云在谈到楼市的现状和未来的发展时表示,“有涨必有跌,有跌必有涨。目前,我国的房地产市

场正在调整之中,从长远来看中国的楼市属于短线振荡调整,中线走平,长线看涨。”

河南财经学院李晓峰教授也认为,在我们国家宏观经济调整的过程中,房地产难免受到冲击,所以只要城市化进程没有结束,房地产发展进程也就没有结束,在这个过程中房地产增量市场还有比较大的发展空间。更重要的是作为河南来说整个城市化水平低于全国水平,增长速度高于全国水平。“这就意味着,我们在城市化的进程中还有更长的路要走,我们的空间应该更大,它还有很长的路要走”。



地产前沿读者征集令

2008年,是地产生元年,同样也是理性置业元年的开始,消费者们在经历了前两年激情燃烧的岁月后,前所未有的理性和谨慎起来,对地产行业的和谐发展、对地产企业的社会责任和正面形象、对地产产品的质量和品质等的关注达到了一个高潮。什么是真正的精品楼盘,什么是真正的民生项目,将由我们消费者自己来选择、来认可。所以,我们比以往任何时候都需要关注的就是真正的“民声”!

由本报主办的“2008 中原地产发展年会”活动即将拉开帷幕。从今天起,我们将面向市民征集“地产前沿读者”,希望最纯粹的民生视角、最淳朴的民声加入到我们的地产年会中来,提出合理化建议和意见,并代表广大读者和开发商进行面对面交流,发出民生地产时代真正的“民声”。

目前,随着国家9000亿住房保障投资进化的快速启动与国家一些列住房保障制度的建立,可以预见的是,大力发展民生地产将成为2009年楼市不可回避的主旋律。在这样的地产背景下,我们在2008 中原地产发展年会上征集地产前沿读者活动的推出显得意义尤为深远。

据悉,此次征集地产前沿读者活动将秉承客观、公开的原则,由读者电话或电邮等报名方式参加,留下您的姓名、性别、电话、单位、年龄、职业等信息内容,我们将会从中认真筛选,挑选出若干读者参与到我们的2008 中原地产发展年会中来。

地产前沿读者征集报名电话: 67655013, 电子信箱: diyidichan@sina.com 报名日期截止12月25日。

注重品质引领楼盘全面升级

随着房地产市场竞争的日趋激烈,商品房销售那种一锤子买卖的时代已经一去不复返了。开发商除了要为购房者提供高品质的住宅之外,还应该为业主提供些什么?当房地产市场上的产品竞争、价格竞争达到一定程度时,开发商还需比拼什么?随着房地产市场的日趋成熟,购房者消费观念的转变,一种新型的楼盘间较量悄然而生:攀比楼盘的生活品质,以全新的生活方式引领楼盘全面升级。

大盘概念,延续区域发展受青睐

从帝湖系列到帝湖王府,以及即将推出的帝湖小户型公寓,无论是对开发商,还是对消费者而言,大盘以及由大盘带来的楼市品质是郑州楼市发展的巨大动力。

从郑州中心城区的实际状况看,城市建设大盘的规划可能性也很小,所以大盘一般都担当城市区域开拓者的角色与重任,因为大盘规划配套上的齐全,它又能起到带动大盘周边开发建设的功能,很多小的楼盘都是依附大盘而跟进开发。在这方面,帝湖花园可称为是郑州西南大盘的样本小区。

大盘给郑州带来的,不仅是项目呈现出来的大面积、大体量。“大盘首先是开发规模大,开发周期长,生活配套齐全,比如项目规划中有幼儿园、生活超市、商业店铺、小学、中学等

生活中所需要的配套设施。”地产业内人士表示。其实更重要的是,一般说来,大盘开发商实力雄厚,拥有较强的资源整合能力,所开发的产品容易获得购房者信任。

这些显而易见的利好因素也得到购房者的认可。家住帝湖的张女士就曾表示,当时买这里的房子就是为了让孩子上学方便。

在郑州西南板块,除了有帝湖花园成熟大盘外,还汇集了亚星·城市山水、蔚蓝港湾等项目的实力派开发商,它们的项目也相继推出,其中帝湖花园完全建成后将是西南板块万人城邦的大盘。这些项目的推出不仅宣告郑州西南大盘时代的来临,更宣告了品牌时代的来临。

大盘开发带来的规模效应,对区域的贡献力还体现在拉动了区域板块的价值,提升了区域的土地价值,甚至带动了居住者对区域居住价值的认同。帝湖花园作为区域中的大盘,楼盘项目会带动整个区域的楼市,从而促进楼市朝着健康的方向发展,大量人群的入住也为区域商业带来足够的人气。

不过,由于政府对一级土地市场的宏观调控,郑州土地市场的供应量在一定程度上减少,这也导致了郑州“大盘”的稀缺,从而让现有大盘深受购房者青睐。“以往所说的大盘,单纯注重规模,现在更重是在宣传一种生活理念,承担一些社会责任,做一个对购房者负责任的大

盘开发商。”帝湖负责人对笔者如是说道。

品质提升明显,楼盘细节树榜样

一个区域的发展,需要一个或者多个龙头企业冲锋陷阵,攻城拔寨,共同将整个区域搬到购房者面前。品牌地产商的强势进入,为郑州西南区域的开发输入新的血液,增大了对产品附加值的打造和土地价值的最大化使用,使区域住宅结构日趋完善,楼盘品质迅速提升。

品牌开发商的入驻,使得郑州西南区域的开发,从一开始就站在高起点上。这也是西南区域之所以能够拥有强劲动力来继续维持这一局面的根本原因所在,一位业内人士这样概述道。现在房地产进入了一个品牌消费的时代,更多消费者购房时,不仅仅关注价格,同时看重开发商的品牌。购房者向品牌开发商的围聚效应,让品牌开发商“牛气十足”,像正商地产、鑫苑房产、郑州布瑞克房产等郑州房地产标杆品牌,令郑州楼市熠熠生辉。

而个体楼盘所表现出来的光芒也足以让购房者和市场保持着持续的关注。帝湖花园系列产品通过整体规划,在项目的风格、立面、色彩等方面达到高度的统一性和协调性。比如帝湖王府树标的湖景豪宅标准。日前帝湖王府就是以高水化率全力打造郑州高品位的临湖“亲水大花园”社区。

细节上不断完善同样是楼盘项目引人入胜

的原因。有人开玩笑说,早前郑州西南的楼市就像宿舍区,只要能住就可以。但现在这样的观念已被改变。开发商在楼盘产品细节上下了足够的工夫。户型结构讲究南北通透;户型形态多样,从二房、三房到楼中楼都具备,满足不同层次人群的需求;材料的运用上,采用高档石;节能、智能设备的利用,为业主提高生活舒适度……

能够让帝湖品质上升的不仅仅是产品本身,教育、商业及其他配套的完善也是主要原因。从帝湖73中到帝湖中小学等的建立,改变了郑州西南教育配套相对落后的局面,为帝湖项目的业主解决孩子教育的后顾之忧。而帝湖商业的发展,也让区域内的整体居住环境变得越来越好。

作为郑州市不可忽视的一个区域,帝湖每一个动作背后,都蕴藏着市场的风向标。今年众家品牌开发商在储备能量之后,将在这个区域集体上演。期待与悬念也使明年的楼市更加精彩,不由你不关注。

业内人士分析认为,随着房地产市场的日趋成熟,业主也越来越理性、专业,他们在购房时对楼盘的考察也越来越全面。业主们不仅关注楼盘的施工质量、户型设计、环境配套等方面,而且对小区的人文价值和氛围提出了更高的要求。今后越来越多的消费者将会把小区能为自己提供一种什么样的生活方式作为购房时的重要参考指标。

