

— 本地快讯 —

建业地产 荣登“稳健性TOP10”

3月28日,由中国房地产业协会、国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院四家单位联合的“2009中国房地产百强企业研究成果”发布。建业地产在“2009中国房地产百强企业”排名中升至第36位,并荣登“2009中国房地产百强企业稳健性TOP10”榜单。

评委会认为,建业地产“省域化发展战略”特色明显,发展稳健,显示出区域性地产品牌的发展势头及良好的发展潜力。

据悉,此次评委会通过全国500家入选的房地产企业(集团)的规模性、盈利性、成长性、稳健性、运营效率、社会责任六个方面共26个指标,对中国房地产优秀企业进行了客观、公正和全面的综合评价。 刘涛

中凯·龙城 上周四登封开工

上周四,位于登封市少林大道阳城路南100米处的中凯·龙城项目正式开工。

据悉,中凯集团是第一个投资登封市的外地开发商,其看中的是登封市深厚的人文积淀和人居资源。中凯集团欲斥资10亿元,来推动登封市的人居环境建设水平。此次开工兴建的中凯·龙城项目,中凯集团足足潜心准备了两年,这里每一处都是登封市的标杆,每一点都是精工的展现。该项目建筑规模约16万平方米,首创退台式电梯花园和瞰景高层板式豪宅,为登封市首家集中供热社区。 张露露

生态价值凸显 公园物业受宠

在第十四届郑州住交会上,生态物业一枝独秀。以公园生活为主要卖点的中鼎翡翠2期公园壹号,住交会期间销售部接待客户200多人,意向客户百余人。

公园壹号策划部经理介绍,真正的公园物业应该与公园融为一体,除了公园生活,这里还有完善的配套和巨大的投资潜力。

公园壹号的置业顾问形象地用生活圈的概念解释了这个区域的配套优势。1秒钟跨入公园生活,1分钟交通配套,18条公交线路、快速公交(BRT)、规划中的双地铁、5分钟农贸市场、便利商店,10分钟可以逛世纪欢乐园、丹尼斯、麦德龙,15分钟到医院、学校、交通等外延配套。享受东南板块千亿元配套,成为郑州最具投资价值的区域。 陈伟

什么样的写字楼才算好?永远是个争论不休的话题,中原商务地产市场在历经了“5A”、“甲级”等“噱头”炒作的营销时代后,大踏步迎来自品质与服务时代,如果说“区位+地段”是写字楼的“钻石”价值,那么“钻石”还需镶嵌在黄金品质铸造的托里,景峰国际,即是这枚镶嵌好钻石的戒指,等待您来认领。

区位优势:不可复制的“核心”优势

“地段、地段,还是地段”这条房地产行业的“金科玉律”对于写字楼同样适用,相对于住宅而言,写字楼对地段的依赖性要远甚于住宅。

城市经济学中有一句话叫“区位决定功能”,作为企业办公和塑造企业形象的载体,写字楼的区位和地段很大程度上决定其价值。

雄踞于郑东新区CBD商务外环路的景峰国际,可谓集万千宠爱于一身,不仅紧邻规划中的地铁一号线出口,距离郑州新客站也只是一步之遥。另外,多条成熟公交线路环绕其间,坐拥连接新老城区的核心“廊桥”,区位优势显而易见,必将加速景峰国际的商务效率。 不仅如此,景峰国际周边还云集着郑东新

第十四届住交会 买卖两头乐

4天 10余万人次 现场成交2.3亿 意向成交8亿

3月29日18时,第十四届(2009年春季)郑州住交会在省人民会堂圆满落幕,据不完全统计,为期4天的郑州住交会共吸引市民10余万人次,展会现场成交2.3亿元,意向金额突破8亿元,业界认为,郑州楼市已“春意盎然”。 晚报记者 王磊

成果:现场成交2.3亿元

“语城32套”、“鑫苑·景园30套”、“君悦城18套”……3月29日下午,组委会的小全为统计参展楼盘的销售数据忙得团团转,小全的电话响个不停,登记册上的销售总套数不断增加,直至下午6点展会结束。

在本届住交会上,“价码”更加亲民,优惠更加明显,是参展企业喜获丰收的重要原因,河南鑫苑置业有限公司副总经理沈宏强告诉记者,“房地产市场进入买方市场,开发商很快地转变了角色,从‘神坛’走入凡间,没有了高高在上的生冷面孔,做起了消费者的‘管家’和‘保姆’,消费者自然会有好感。”

开发商角色的转变,得到了消费者的认同,市民管先生坦言,“住交会让我们有了做‘上帝’的感觉,看房子成了一种享受。消费者与开发商之间的抵触情绪在消融。”

惊喜:“山西购房团”惊现住交会

大名鼎鼎的“山西购房团”来了,虽然没了往年的“高调”和“强势”,但从他们短暂看房后迅速“下定”的表现来看,依然气度不凡。

3月28日、29日,一行30余人的“山西购房团”出现在郑州住交会的现场,所到之处,无不引得众参展商家一片骚动。

展会现场,不少山西老板迅速下定,甚至有个别商人一口气买下住宅、商铺多套房源。山西高端客户购房团的负责人闫先生告诉记者,这些曾在全国一线城市留下过足迹的山西企业家们,在市场调整后,放缓了投资脚步,比以往更加谨慎。因此,距离山西较近的二线城市郑州近水楼台先得月。

一位对投资房产颇有研究的山西老板晋先



生透露,郑州交通、物流业发达,在中部六省中具有举足轻重的地位,但房价在全国20个主要城市中排名倒数第二,具有较大的升值空间,“我们认为郑州房价将会快速升值。”

信心:住交会坚定市场信心

在本届住交会上,参展企业赚了个盆钵钵满,更重要的是,他们收获了重振市场的信心。

4天的展会,君悦城累积了300余组意向客户,展会推出的特价房也基本销售一空,面对如此的成绩,郑州台隆房地产开发有限公司总经理朱建平连用了三个“没想到”表达自己的心情。

“住交会的现场效果超乎想象,人流量、成交量都好过往年同期水平,甚至较2007年也不差,如今市场已无可争议地回暖了。”朱建平难掩激动地说,“如果说年后市场的回暖是刚性需求的释放,那么通过住交会,我们可以看出,改善性需求也在放量。”

河南宏益华房地产开发有限公司总经理陈硕强表示,经历了一年的市场调整,房子越来越好了,服务越来越专业了,房地产市场正在趋于好转,郑州住交会的举办正逢其时,而不错的展

会效果又进一步坚定了市场的信心。

赞誉:客户优质+金字招牌

在本次住交会上,时不时有开发商向记者流露出欣然的笑容,时不时能听到消费者的赞扬,他们的眼睛传递出对“住交会”的肯定。

利海·托斯卡纳展位前人头攒动,其工作人员开玩笑说,“看房车一天跑好几趟,差点跑抛锚了。”据其介绍,每天都有上百组客户进行意向登记,通过展会募集到不少优质客户。

来自南阳的刘女士勉强挤上撤展前最后一班看房车,她告诉记者,“这是我展会期间第三次去托斯卡纳看房了,如果不出意外,看完就下定。”

河南省海森地产有限公司总经理郭海生则认为,住交会效果很好,客户质量很高,这是市场转型期最重要的一次展会,过些年回头看看,你会发现本届展会的里程碑意义。

他还指出,郑州晚报举办的郑州住交会早已是中原楼市的“金字招牌”,它与市场契合得比较紧密,本届创造性地提出了“客户时代”的概念,这也是住交会之所以长盛不衰的秘诀。

一周数据

自2月份以来,全国房地产市场出现了回暖迹象,各大城市房屋销量都有较大幅度的上升。进入3月份,市场继续保持上升态势,深圳、上海等一线城市甚至有楼盘开始悄然涨价,如深圳目前有30%的在售项目价格都有所上涨,最大涨幅达到20%。

从郑州市房管局3月25日和3月30日两天备案的住宅成交套数来看,也是相当火爆,分别为410套和384套。而各个楼盘的情况,据深圳市泰辰置业顾问有限公司统计,截至3月30日,中原新城近30天销售271套,怡丰都会销售204套,名门国际为184套,升龙国际中心为111套,天伦水晶城则为81套……3月份郑州楼市已开始明显回暖。

楼市成交上升 市场持续温暖

近一周郑州市楼市成交数据:

日期	商品住宅 (套)	均价 (元/㎡)	商业用房 (套)	均价 (元/㎡)	办公用房 (套)	均价 (元/㎡)	二手房 (套)	均价 (元/㎡)
3月26日	410	3823	13	7289	24	4447	105	5849.02
3月26日	297	4124	20	8888	11	4825	76	3029.5
3月29日	270	4779	10	9579	8	4523	0	0
3月30日	384	4231	11	6797	11	5356	126	3501.27
合计	1361	4239	54	8133	54	4788	307	4126.6

注:以上数据来源于房管局

深圳泰辰通过走访郑州市部分在售楼盘,发现目前售楼处的看房客户明显增多,有的楼盘甚至顾不上及时接待客户。因此,泰辰认为,随着政府扩大内需的进一步落实,相信整体市场经济会很快走上回升的通道,届时房地产市场回暖的速度或将来得更加猛烈。

市场在回暖,客户的年龄、置业特征也在转变。合富辉煌通过对市场的监控、分析得出结论:80后客户比例上升较大,私营企业员工、事业单位员工为购买主力军。

以丰庆佳苑为例,相比2008年项目来访客户25~35岁占53%的比例,到2009年第一季度,这个比例已经占到了72%,特别是80后客户多青睐中小户型低首付、低月供、高品质现房的特点,因此年轻人已然成为购房主力。

在职业特征方面,2008年客户主力以私营企业职工、个体企业主和公务员,三者合计比例占到86%,而2009年以来,仅私营企业职工、事业单位员工二者就有73%。 晚报记者 梁冰

景峰国际 不可复制! 不可错过!

的时代,我们迎来了更加理性的商务时代,景峰国际首当其冲,用“秀外慧中”的商务品质颠覆商务地产形象。

景峰国际集五星级酒店、公寓式酒店及办公等功能为一体,总建筑面积54834.39平方米,地上35层,地下3层,楼高120米;其中1~7层为酒店,并且在裙房部分1层设有总台、大堂、咖啡厅、西餐厅、会议厅、中餐厅等酒店公共用房和附属服务用房。

远远望去,景峰国际整个建筑立面造型简约、明快,LOW-E玻璃幕墙与石材搭配在阳光的映衬下熠熠生辉,极具国际化高品质商务形象。进入写字楼内部,您一定会陶醉在巨大的公共空间之中,独创的挑高三大堂设计,高档的石材装

修,让尊崇之感油然而生,8部高速电梯、全中央空调一定会消除您工作时的焦躁情绪,5A智能化办公系统与您的工作休戚相关,泡杯咖啡,享受每一天的优雅工作不再成为梦想。

当以硬件设施著称的写字楼成为一种标志时,物业管理这一“管家”的作用也日益凸显出来。景峰国际项目委托北京国贸酒店管理全程服务,将为客户提供国际一流水平的全方位服务。

管营还披露,自从为回馈消费者推出限时特价优惠活动以来,景峰国际的销售非常火爆,3月份销售创历史新高,还有不少大客户来洽谈整层购买事宜。建议想在郑州东区购买办公用房和公寓的客户,一定要来景峰国际看看,不要错过这个高性价比的产品! 晚报记者 王磊