

一周数据分析

## 成交放大后 供应量将加大?

郑房指数显示,5月份郑州市区商品住宅销售9054套,较上月下降了1.89%,较去年同期上涨了34.93%,销售价格为4773元/平方米,较上月上涨了7.86%,较去年同期上涨了22.22%。

通过合富辉煌河南公司对郑州各大楼盘的监控,发现大部分价格走势平稳,与上月差价控制在很小的范围内。不过也有部分价格上涨的楼盘,如曼哈顿广场·曼哈顿公馆、阳光新城·摩卡公寓、名门国际、非常SOHO、中亨·本色、中鼎翡翠等主要集中在水金区的项目,由于小户型成交量增加,所以价格在本月有明显的增长幅度。一方面可以看出消费者市场信心的复苏,另一方面也显露了投资客的入市。

另外,是高品质楼盘的成交,如郑东新区的绿城·百合公寓等项目与北区别墅区的集中签约,拉动了市场的单价。还有部分楼盘采用低首付(提高单价、分期付款),迎合市场需求推出精装修等营销方式对整体价格造成了一定的影响。

销售形势的好转,导致开发商优惠力度减少,“老盘推新货”的开盘价格也有相应拔高。

合富辉煌河南公司市场部的田春雨认为,这些因素虽然推动了房价的些许上涨,但总体来说,郑州市商品住宅的价格实质上并没有大的波动。

晚报记者 梁冰

全市及各区住宅销售数据一览表(5月份)

住宅销售	套数	面积(平方米) 面积(万平方米)	均价(元/平方米)
全市	9143	80.86	4773
金水区	3632	30.88	4598
管城区	1542	13.55	4672
郑东新区	1409	13.44	5760
二七区	1299	10.77	4596
中原区	873	8.93	4088
惠济区	299	2.51	5388
高新区	89	0.78	2503

数据来源:郑州市房管局网站

## 180天,解决401个问题

建业“琢玉行动计划”成果接受社会大检阅



业主在联盟新城检阅

家住南阳建业绿色家园的毛诗慧女士怎么都想不到,自己住了多年的房子,今天竟然还能像新的一样。“现在的景观小桥是仿实木的,材质更为结实耐用,楼梯扶手、墙面极为干净,树木很多,绿茵片片,每天一下班我就想赶紧回家。”6月12日,在建业“琢玉行动计划”成果社会大检阅活动现场,毛诗慧激动地说。

当日,来自河南15个地级城市的建业全省业主代表来到建业城市花园,共同参与了这一活动,建业集团执行副总裁孙延隆作了关于“琢玉行动计划”成果的主题汇报。在“琢玉行动计划”实施后,很多业主都有类似于毛诗慧一样的切身感受。

12日下午,与会人员集体对建业城市花园、桂园、联盟新城社区进行了检阅,新增加的配套设施如健身器材和休闲座椅,新粉刷的楼梯间墙面,新刷漆栏杆扶手等一系列改变让参与成果检阅的媒体人和业主们纷纷质疑这些社区的真实年龄。据介绍,在琢玉行动中,单社区

美容计划,全省总共增加健身设施48套,休闲座椅52个,粉刷楼梯间墙面和栏杆扶手共311个单元,粉刷外墙面3.2万平方米,整改草坪1400平方米,新植树108棵,另外还有的社区整修水系、桥面、路面,增加自行车棚等,共投入1000万巨资。可以说,经过“琢玉行动”,提升了建业老业主的居住环境和居住品质。

而今年6月9日,在“琢玉行动计划”启动后的这180天内,建业解决了关于服务的270个问题,全面调高服务标准、提升服务质量、健全服务体系。也解决了401个产品相关问题,并邀请施工单位的总工程师、监理单位的总监参与技术标准制定,保证技术标准的准确性,采取内部专业听证制度,保证技术、管理标准的有效执行,并发布一系列制度成果——《建业集团工程质量分户验收作业指引》、《建业集团工程管理程序》等,以全新的“建业标准”,为建造没有瑕疵的产品奠定了制度性基础。

王亚平 文/图

## 把脉新家装修 第九城市启动业主回家季



小区实景图

“业主回家季,聆听您的声音,关注您所关注。”今年8月,裕华·第九城市将全面交房,在此之际,该项目360度业主家装服务提前90天温情启动,联袂省会行业专家为业主提供全方位家装咨询,定制全方位的装修入住建议,让业主轻松装修,无忧居家。

### 提前90天,业主率先感受360度家装服务

按照计划,今年8月,裕华·第九城市将全面交房,不过,为了能让客户较早对家庭装修做好准备,裕华置业于近期启动了360度业主家装服务,这比交房日期提前了90天。

为了服务更全面贴切,裕华置业邀请了多位业内专家,从户型装修设计、建材选择、家具

搭配、装修知识、个性需求、家居装饰等各个方面为业主提供咨询,并且与部分建材商家达成团购协议,为第九城市业主提供高性价比的装修建材,让业主轻松装修,无忧居家,受到了业主的一致赞誉和广泛呼应。

记者在现场看到,前来售楼中心咨询家

装方案的业主络绎不绝。“家装对于普通老百姓来说,都是一知半解,不够专业。请专业家装设计公司,需要一大笔费用。”一位退休老教师饶有兴致地咨询房子装修,“开发商从生活细节上为客户考虑,是值得赞赏的。在买房子之前,我看了很多楼盘,很长一段时间都没有决定买哪里的房子,都觉得不合适。后来看了第九城市的房子,被它提倡的养生概念、产品设计以及北区天然生态环境吸引住了。”

“为了使业主更快、更好地感受品质生活,

裕华置业以强大的品牌实力为后盾,提前90天为业主提供全程家装服务。”裕华·第九城市负责人坦言,“这是企业设身处地为业主需求全面考虑的体现之一,帮业主考虑如何最大限度地减少户型面积的浪费、减少装修的污染,并且聘请专家提供装修建议,着力洽谈一些品牌建材商家,力求为第九城市的业主争取最大额度的购买优惠,使得业主在装修中节省大笔费用。我们要做的就是从居住的每一个细节,生活的每一个方面,尽力为业主思考更多,提供更多。”

### 空间魔变,实现青年“别墅”梦想

作为裕华置业深耕中原地产健行9年的又一作品,裕华·第九城市所创造的不仅是一个精益求精的住宅产品,更是希望用建筑和服务完成对业主居住生活质量的提升。而这种思想,贯穿了第九城市从产品设计、环境营造、入住装修直至物业服务之始终。

“我是在看到这个活动信息后来看房的。作为一个地产开发商能在交房前90天为业主全方位考虑,可见这必定是个有实力的企业,是值得信赖的企业。”刚刚签约买了一套89平方米+22平方米魔变两房的主张先生说,“创新户型设计,独特的立体空间构思,两房自由变换三房,可以使生活多姿多彩。这样的产品已经稀缺了,销售价格仅在每平方米3998元,较为理想,所以就买了一套。”

据记者了解,裕华·第九城市此次推出的89平方米+22平方米魔变两房,是第九城市的保留房源。全面创新的户型设计,可以最大限度地发挥居者的空间想像力,尽情演绎时尚优雅的立体生活。动静分区、南北通透、主次卧室分离、奢华简约客厅、华尔兹情趣餐厅、开放式书房,创造潮流,不一样的空

间感受,重新定位新中产典雅生活,实现青年“别墅”梦想。

“裕华·第九城市经过对郑州楼市的认真考量,深刻认知:不是老百姓在持币观望,而是郑州缺少让老百姓真正心动的好产品。”该楼盘负责人对楼市有自己的见解,“老百姓关注房价,这是切身利益使然。但老百姓更关心产品的质量,这不仅指建筑质量,更是指生活质量。站在这个角度考虑,第九城市经过几年的酝酿,在生态北区建造公园养生建筑,交房在即,生活场景可以真实体验,自然受到购房者的青睐。”

据了解,裕华·第九城市8月即将全面交房,现房实景,呈现建筑形态和园区美景,购房者在购房时可以到园区亲身感受,减少期房所带来的风险,为购房者提供信心保障。社区实景经典公园式园林,与北区生态环境一脉相承;32亩自建幼儿园、1.6万平米国际风情商业街,足不出院,生活配套全检索,未来将具备特色餐饮、品牌超市、休闲娱乐等多种业态,充分满足区域内高端生活消费需求。

王亚平