

# 下半年,楼市预告片盛大开演

当人们还沉浸在上半年的“小阳春”暖意中时,不觉中,2009年下半年已经翩然而至了,看楼市“瑰丽”,明房价“迷局”,问楼市“前程”,下半年的郑州楼市还会延续上半年的“牛市”吗?且跟陪记者一道,细观楼市大片预告。 本报记者 王蕊/文 赵楠/图

## 预言一:供应趋紧

大片预告:《守望者》 影片类型:魔幻片

**剧情简介:**对于国内影迷而言,《守望者》不过又是一部绚丽愚蠢的爆米花电影,但对于熟知欧美文化的人来讲,《守望者》是一次令人心怀痛恨、战战兢兢的精神之旅。而如今,开发商对楼市谨慎乐观的态度,与影片描绘出的意境出奇的吻合。

原著的强大威慑力,早已超越通常人们对漫画、超级英雄,或文学的理解。“如果人类可以凭借一本漫画建立一个宗教的话,那这本漫画只能是《守望者》。”

郑州市房管局发布的数据显示,今年上半年1~5月,商品房预售面积分别为72.01万平方米、19.24万平方米、12.34万平

方米、62.01万平方米、30.41万平方米,每月平均预售面积不足40万平方米。据郑州同致行地产顾问有限公司提供的数据资料显示,郑州200多家楼盘中只有60多家进行了预售,目前郑州市存量商品房只有不到100万平方米。

郑州同致行品牌总监曹庆伟预言,今年下半年,郑州市房地产市场供给有可能出现紧张局面。100万平方米的商品房存量只够市场一个月的消化量。由于目前郑州房地产市场仍然处于房地产周期的低谷期,供给量并不会突然变大,因为很多房地产企业对目前市场的表现并没有

彻底改变,而且投资信心不足的惯性仍在起着作用。

综观土地市场,2008年下半年以来,土地交易价格越来越平易近人,2009年上半年,在良好的销售市场的刺激下,土地市场得到了一定程度的恢复。

据土地储备中心相关负责人介绍,2009年1~5月份,郑州市土地成交186.69万平方米,去年下半年以来,郑州招拍挂土地基本上以底价成交为主。今年下半年,土地交易量有望进一步上扬。由于目前房地产开发商均保持比较谨慎乐观的态度,土地价格也不会急剧攀升。

## 预言二:销售放缓

大片预告:《终结者2018》 影片类型:科幻片

**剧情简介:**在“审判日”发生后的2018年,人类文明已毁于一旦,地球被大量由“天网”控制的机器人“终结者”占据,苟延残喘的人类被逐一捕杀,人类领袖约翰·康纳,带领生还者团结起义,组织反抗军以寡敌众。

此片最终所明确并定义的是大浩劫后的未来世界,影片之所以令人期待,是因为其中有许多悬而未决的谜团。正如房地产市场,经历了上半年“牛市”的短暂放量后,下半年将会

回归销售放缓的态势,市场将走向何方,如影片一样,仍是待解之谜。

随着上半年刚性需求的集中放量,2009年,郑州楼市迎来了“小阳春”的梦幻开局,但随着观望疑云的逐步得以释放,郑州房地产市场活跃程度将会有所下降。

郑州同致行预测,2009年下半年,每月商品房成交量将会略低于上半年的表现,维持在70万~80万平方米的水平。

另外,随着商品房价的稳步回升,一部分投资客户将会选择下半年作为入市时机。2009年2~5月份,虽然商品房成交量持续高位运行,但多以刚性需求为主,投资性需求仍持续低迷,投资客由于对未来市场发展的不确定而仍处于观望期。

郑州同致行预测,2009年下半年,随着刚性需求的进一步释放,投资现象会得到一定程度的释放,但想要爆发,尚待时间考验。

## 预言三:房价稳升

大片预告:《马兰花》 影片类型:动画片

**剧情简介:**“马兰花,马兰花,风吹雨打都不怕,勤劳的人在说话,请你马上就开花。”这句经典的童谣,成为一代人童年最经典的美好回忆。经典之所以成为经典,就是因为它在人们的记忆深处刻下了难以磨灭的印记。

正如房价的上涨,人们对其依然历历在目,此番预言,告别“飞涨”、“攀升”,下半年房

价将会回归稳中有升的局面,不褪色的童谣必将让记忆升华。

房价永远是消费者最为关心的话题。2009年上半年,由于受到“小阳春”的影响,郑州楼市迎来“量价齐升”的良好局面。今年下半年,这一势头还会继续吗?

河南王牌企业联盟董事长上官同君认为,如果说3月份是“开闸放水泄洪峰”,那么

4、5月份则是洪峰过后的平稳回调,这场洪流延续了整个上半年,随着刚性需求逐步得以释放,2009年下半年商品房销售价格将会随着成交量的减少,而维持在目前比较稳定的状态,不会出现大起大落的局面。

对此,曹庆伟有着不同的观点,他认为,随着市场的逐渐好转,不少投资客户开始适时进入市场了,加之整个市场投放的不足,郑

州楼市将会出现供不应求的局面,因此,今年下半年郑州商品房均价将会继续出现攀升。

“投资”一词对于房地产来说是“久违”的。就在年初郑州楼市展开关于“真假阳春”的大讨论时,就有专家预言,“投资客”和改善性住房需求的入市才是“真阳春”,随着这两大群体的集体入市,消费者对房价下降的预期将会最终破灭。

# 需求大于供应,永威西苑暖热西区楼市



## 开盘现场,300多名客户竞相选房

上周六早上9点,永威西苑在嵩山饭店举办开盘盛典,不到8点半,偌大的会议厅已经几近满员,一些购房者围绕户型展示图,指点评论,而大多数则静静落座,等待选房仪式的开始。据粗略统计,当日来到现场的有500余位购房者,而意向客户则有300余位,且他们都是已经加入“永客会”的VIP会员。

9点整,活动正式开始,伴随着优美的开场舞蹈,永威置业有限公司总经理曾照伟出席了开盘仪式,并发表重要讲话,她首先感谢社会各界对永威西苑项目的关注和支持,且对项目作了简要介绍。随后永威置业安排了精彩的文艺表演及抽奖盛大回馈业主。永威置业还向业主兑现承诺:加入“永客会”VIP会员购房享受3000元抵3万元的

6月20日上午,永威西苑项目正式开盘,到场客户有500余位,将整个活动现场围个严实。大家依照排号选房的火热场景,是自楼市进入调整期后较为罕见的,业内人士禁不住感叹:“单个项目的需求大于供应,主因正是高性价比,永威西苑此举或将暖热西区楼市。”

晚报记者 王亚平

大幅优惠。

开盘仪式之后,客户们一边观看节目演出,一边等候按排号顺序选房。不时有购房者针对各自青睐的户型予以探讨。现场热闹的场景真可谓盛况空前,这在近期开盘的项目中也是少见的,而为何会在前景不甚明朗的整体市场态势下还能有如此旺的人气,或许的确要归功于永威置业的实力及永威西苑项目展示出的魅力。

“项目共有400多套房源,今天来到现场选房的就有几百人,之所以会受到这么多客户青睐,主要原因还是项目的户型设计合理、功能齐全,很符合青年置业者的需求。”永威置业常务副总经理马水旺介绍说。

永威西苑项目是永威置业2009年的重要力作,位于陇海路与昆仑路交会处,由4栋15层薄板高层围合布局,社区楼栋规划设计做到最大角度的引景入室,保证90%以上的户型户户推窗见景,89~124平方米全明户型设计,南北双阳台,户户双卧飘窗,买两房还

可以得三房,在设计上予以创新,足以为居住者营造舒适、惬意的居家氛围。

## 膜拜品质,永威“粉丝”组团购房

“我早就开始关注永威西苑项目了,就等着开盘选房。”在现场,记者遇到了永威置业的“粉丝”刘先生,“最先了解永威置业,是从永威鑫城项目开始,我的一个朋友住在那里,他常常对我们称赞自己小区的品质和物业服务,经到现场考察和了解后,我也被深深吸引。”

在他看来,若能够买到永威西苑的房子,以后就不用换房了,“永威的建筑质量过硬,房产品无论从整体还是细节都给人以品质感,永威项目的入户大堂、电梯前厅、电梯轿厢等公共部分的装修用材及精细程度令人由衷信服,随之产生信任。”为了让自己的朋友、亲人都能住上好房子,刘先生多次向他们推荐永威置业,活动当天,与他同时来到现场的就有5位朋友。

在现场记者进行的随机采访中,不少客户都是永威置业的“粉丝”,他们对永威置业产品的品质达到了近乎膜拜的程度,这一点

也得到了马水旺的证实:“今天来到现场的购房者大部分都是已经办理了永威西苑VIP卡的忠实客户。他们对于永威置业的实力以及品牌非常信服,其中通过老业主介绍来的新客户也占了不小的比例。”

与永威置业旗下的其他项目不同,永威西苑是以8000平方米东南亚风情水中庭景观绿地为蓝本,组成一个微缩版的原味现代东南亚环境。

项目在承袭永威品牌四年园林景观精髓的基础上,充分考虑了建筑与建筑、人与自然的三方共生关系,与西区天赋稀缺的优质资源相互渗透、相互围合。整个社区水系、绿化、园林及景观设计,设有健身乐园、儿童乐园等。不仅实现了社区景观的共享均好,更达成了人与景观的和谐共生,让居住在这里的业主,真正感觉到心灵归属的品质生活。

曾照伟表示,永威西苑是实现全方位的品质升级的标志性项目之一,力争帮助业主实现梦想的对接。今年,永威置业首次实现四案并举,他们也将继续秉承“营造城市居住新价值”的企业理念,不断开拓创新。