

4500元 到哪里淘好房

“4500元,到哪里淘好房?”随着房价节节走高,消费者再度调整预期。记者调查发现,房价在4500元/平方米左右是个比较理想的价格。为此,本期记者对市场上该价位的房源进行搜罗,以期对广大市民的购房置业提供参考。
晚报记者 袁瑞清

房价 4500元是个坎儿

小张毕业于西安的某高校,在郑州工作三四年了,现在正筹划着买套房,准备结婚用,可开始工作也没多久,有一点积蓄,但对买房来说还嫌少,住在农村的父母也帮不了他多少忙;尤老师是中学的教师,妻子是工厂职工,女儿上小学六年级了,一家人想用这些年的住房公积金买一套环境好点的房子,可平时工资也不多,没什么积蓄,买房吧,总是有些力不从心……

在购房大军中,这是一批大量存在的群体,他们有一点积蓄,想要买房,可是钱总是紧紧巴巴。他们尽量找折扣最低的房子,成本少的,同时又希望地理位置能够优越一点,环境好一点。希望用自己挣之不易、仅有的钱买到好的房子。

在郑州,近两年内,购房的需求量仍旧会很大。在记者的随机采访中,有三成消费者表示准备在近期购

房,有近五成消费者有在五年内购房的打算。

那么,房价多少才比较理想呢?虽然郑州楼市目前主流的房子成交价在每平方米5000元到5500元之间,但多数消费者仍旧希望购买到4500元/平方米的房子。据合富辉煌房地产(河南)公司前段时间对600余名购房者的一次置业调查显示,购房者认为较理想的购房单价在3501~4000元/平方米左右,占37%;4001~4500元/平方米占23%,4500元/平方米的价格对多数受访消费者来说是一个坎儿。

对于大多数购房者来说,买房是很费心思的事,要少出钱、买好房,更更多花心思。买房就是买生活品质,同时量体裁衣者、量入为出,购买最适合自己的好房子。为帮助购房者快速淘到好房,记者也对近期楼市中售价在4500元/平方米左右的房子进行一番搜罗。

户型 中小户型是主角

天气转凉的郑州楼市,中小户型市场却火热依然。“国庆以来,每天都有访客数十批”,在城东路与航海路交汇处的正商·幸福港湾销售中心,一名销售人员告诉记者,该楼盘销售情况一直很好,中小户型最受消费者欢迎。正商集团营销总监张琼也表示,根据其于今年售房情况的监控,70~90平方米左右的两房销售的最好,占到总销售量的80%左右。

“今年上半年郑州楼市的中小户型整体销售情况看好,不少中小户型楼盘开盘销售情况火爆。”郑州同致行地产顾问有限公司副总经理耿大勇认为,70~120平方米之间的中小户型仍是市场的主力户型,占整体销售量的50%以上,“下半年郑州楼市中小户型销售火热是应该可以预期的,短期内这种局面不会出现较大变化。”

与以往相比,今年上市的中小户型产品功能性更强,比如将三户、四户的生活阳台等新的设计都应用上去了。“更人性化的空间分割越来越丰富,更具性价比,

功能性更强的小户型应该更能迎合和取悦市场的需求”,张琼表示。

而小户型的创新,成了如今楼市中的一道亮色。据了解,过去小户型的厨卫设计主要是暗厨和暗卫为主,而如今,独立厨卫、独立服务阳台、大量四明设计、超高户型面深比、阳光连廊和预应力楼板技术,已经构成了阳光户型新标准。比如中原新城47平方米一房一厅的小户型,就引入了观景阳台的设计理想,一下子提升了整个居室的品味。

“在功能与产品创新之外,依托大型社区,享有大型社区的配套与生活氛围,是未来小户型发展的一个趋势,也是体现小户型项目性价比的重要因素。”耿大勇表示,过去的小户型楼盘主要集中在市中心繁华地段,绿化面积小,容积率,独栋,缺少社区生活氛围,如今的小户型多依托大型社区,生活氛围更加浓厚,住区配套更加完善,性价比也就更加凸现了。



孙景臣

项目	均价(元/㎡)	优惠	地址
正商·幸福港湾	4300	按揭优惠2%, 全款优惠4%	城东路与航海路交会处北200米
中原新城	4800	按揭优惠3%-4%	陇海路与桐柏路交会处
帝湖王府	4700	按揭优惠1%, 全款优惠2%	航海路与桐柏路交会处
利海·托斯卡纳	4500	一房一优惠	郑州市北环以南、秦岭北路
康桥上成品	4900	总房款优惠一万元	陇海西路与华山路交会处
远大理想城	4600	按揭优惠1%, 全款优惠2%	航海东路与朝凤路交会处北200米
郑州国际城	3700	全款优惠2%	新柳路与花园路交会处西600米
天伦水晶城	4900	购房优惠2%	文化路北环路交会处西200米处
正商·蔚蓝港湾	4900	一房一优惠	航海路工人路交会处南200米路东



频繁摘地 建业省域化战略步入纵深

频繁拿地 省域化战略步入纵深

2009年4月29日,建业成功摘得鹤壁新区宗地,至此,建业战略完整覆盖河南省全部地级城市。以此为序幕,建业的身影一直活跃在本年度的各级土地市场上。7月31日,建业成功摘得安阳小吴村宗地;8月6日,建业又拍得济源市愚公路宗地;9月15日,建业与河南省宋庆龄基金会会属公司签署项目合作协议,双方在周口联合开发建设的项目联盟新城总占地规模约1500亩。进入第四季度,建业拿地动作更加频繁,10月20日,建业与驻马店市人民政府签署意向宗地投资协议,意向宗地总占地规模约500亩。

建业集团投资管理中心相关工作人员表示,加上目前积极拿地运作中的平顶山、南阳等城市,2009年是建业有史以来拿地最多的年份之一。

河南财经学院教授李晓峰认为,建业全省频繁拿地至少说明两个情况,其一,建业前三季度的销售成绩不错,回款速度较快;在打通资本平台后,作为一家资金良性运转的上市公司,建业的资金实力不容小觑。其二,增加土地储备是对市场前景乐观估计的一种体现,建业对市场的信心符合整体经济发展的大趋势。

在近期的《建业》内刊上,建业集团董事长胡葆森表示,在经历了战略布局阶段之后,而加大土地储备、扩大经营规模则是建业在战略攻坚期“为资本市场交上满意答卷”的题中之意。

业绩稳定 建业战略价值凸显

2009年,建业的开发规模达到114万平方米,竣工面积将达到96万平方米。建业在全省地产市场的销售总额在前三季度近30亿元,热销近8000套房子,销售业绩居全省第一。2009年前三季度的郑州市场销售榜显示,建业在郑州的投资力度需要加大,目前,建业积极参与的郑州两个城中村改造项目正在前期紧张筹备中。

考虑到河南二三线城市相对较低的市场均价,建业的销售业绩背后有着远超数字的内容。建业地产CEO王天也表示,稳健一直是建业的重要特征,观察一家企业,不应孤立看待一个销售数字,更应该关注一组数字,如年开工量、销售额、利润率、营业收入等。

未来五年,建业将侧重于重点城市市场的可持续发展能力,并不断优化项目的操作模式,从而为建业新一轮的发力增速做好了铺垫。

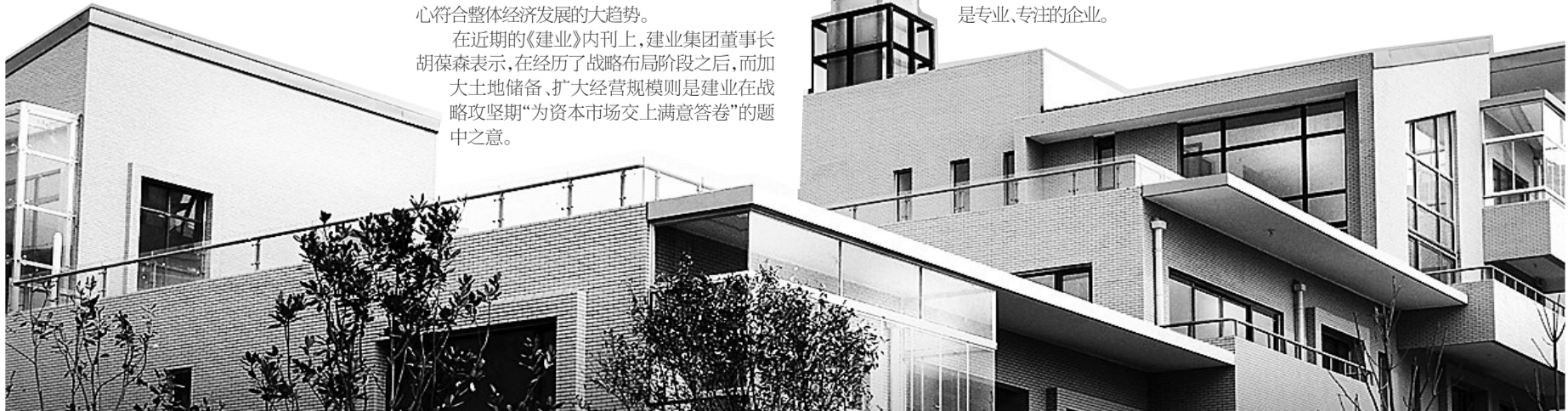
一直以来,建业信奉“种瓜得瓜,种豆得豆”的生存法则,而胡葆森也一再强调,未来能够在市场上长久生存的企业无外乎这两类,一类是大而强的企业,另外一类就是专业、专注的企业。

优化经营 强势扩张背后的“建业式信心”

建业强势扩张拿地背后,有卓越业绩的支撑,更有企业自身对于河南乃至中国城市化进程的精准把握和深刻理解。在10月21日的2009全球商报经济论坛的主题演讲中,胡葆森从地产、金融与城市化的相互关系出发,阐明“我们国家在2008年底的时候人均GDP已经接近3000美元,相信还要用十几年时间人均GDP才能达到13000至15000美元的水平。依据西方发达国家的发展经验,我们有理由相信在未来15至20年时间内整个行业将处于快速发展时期”。

用于城市综合体建设的洛阳商业地块落入毅中,是建业产品形态更加丰富的标志。李晓峰认为,“城市综合体的开发建设相当于房地产行业里的研究生级别的课题,建业已经完全具备了这样的实力去踏入这个领域”。

值得注意的是,该项目是建业商业地产公司全面负责运营,这就意味着建业已经踏上了一条专业化的多元道路,既是专业化的,又是多形态的。建业商业地产公司总经理李和平表示,商业地产经营将为建业集团带来新的、稳定的利润增长点。



袁瑞清