

五一，郑州商住房销量创一年来新低

业内人士认为对郑州的影响才刚刚开始

记者探楼盘

几个售楼部都比较冷清

在五一假期的最后一天，即5月3日，记者前往本市部分楼盘调查发现，看房、买房的人并不多。

3日上午11:30 在位于花园路与农科路交叉口的一处楼盘，门口站着两位身高都在1.8米以上的彪形大汉，在看房人进入售楼部的那一瞬，猛的来一个敬礼。宽敞明亮的售楼大厅里，只有五六个人在看房，其中只有两个看房人有销售人员为其讲解。记者在售楼部待了五六分钟，看到几个售楼人员在大厅里走来走去，没人过问记者是不是要买房。

3日下午3:20 在位于冉屯路与秦岭路附近的一处楼盘，有十来个人在售楼部看房。“现在都有啥户型？”记者一进门就问。“先生，你想要什么户型？”一位男销售人员迎上来说。“有没有七八十平方米的户型？”记者问道。“有87平方米、88平方米的，都是南北通透，两室两厅。”这位销售人员介绍。“现在咱这房价多少钱？”“销售均价每平方米5600元，五一期间有优惠活动，可以优惠到每平方米5300元。”“房价会不会降啊？”记者玩笑似的问。“这可能吗？国家每次调房价，最后房价都还是涨了。”这位销售人员说，现在国家大力度出台政策调整楼市，主要是国内一线城市房价涨得太猛、太快了，像郑州这样的二三线城市，泡沫还不明显。记者表示再转转其他楼盘，该销售人员称优惠活动过了五一就没有了，要买的话赶紧买。

3日下午3:50 位于桐柏路棉纺路的一处楼盘，售楼大厅空空荡荡，没有一个看房人。看到大厅放置的宣传页展示有二期项目的两种80多平方米的户型，记者叫了一位女销售人员。“一期房子已经卖完了，目前二期的对外预约。”这位销售人员说。“二期房价能达到多少钱？”记者问。“现在还不好说，一期收盘均价是每平方米6500元。”“二期房价会不会比这个要高啊？”“那也不一定，一期当时推出来没有可比性，二期对外销售价格到时还会考虑市场情况。”销售人员表示。

五一假期，原本是楼市销售的传统旺季。然而，今年受4月中旬以来国家系列房地产调控政策影响，昨日，市房管局披露的数据却让人大跌眼镜，五一三天假期，郑州共卖出商品房684套，其中商品住房为678套。也就是说，平均每天商住房卖了226套。

晚报记者 胡审兵 实习生 任琳

比去年五月日均成交量降幅超两成

郑州商品住房日均销量226套是个什么概念呢？

记者比较了2009年以来的郑房指数数据，五一假期三天的日均销量226套是2009年3月份以来，郑州商品住房日均销量的最低量，即便在今年2月份创出一年来最低4887套的月销量，如果扣除春节7天假期，2月份的日均销量也达到232套。

当然，由于五一假期只有三天，加上没有2009年五一三天假期的可比数据，三天的样本量与一个月的样本量相比，难免有偏颇之处。不过，即便与2009年5月份总销量9054套、日均销量292套相比，今年五一假期商住房日均成交量降幅也超过20%。

开发商避而不谈新政影响

国家频频出台房地产调控措施，直指炒房。开发商看法如何？记者采访了几位开发商，发现都不愿多说。

位于惠济区天河路附近的一处大型楼盘，根据对郑州房地产网的跟踪统计，截至今年3月1日的前30天里，该楼盘销售均价为每平方米6242元、截至4月6日的前30天，销售均价为每平方米5310元、截至4月26日的前30天里，销售均价为每平方米5043元、截至5月4日的前30天里，销售均价为每平方米4919元。对此，开发商一位赵姓负责人称：“目前处于市场敏感时期，对市场情势还是不说为妙，低头慢慢卖自己的房子吧。”

位于南三环的一处大型楼盘，开发商毕姓负责人说，国家出台这么大力度的房地产调控政策，市场肯定受到影响，“这就不说了，也有影响。”对于记者问其所开发的楼盘在五一期间的销售情况，毕先生避而不谈。

专业人士：对郑州的影响才刚刚开始

房地产实战专家、河南王牌企划有限公司董事长上官同君分析认为，从五一假期三天的市场成交量来看，商住房销量出现了下降，“可以说是国家房地产调控政策对郑州的影响才刚刚开始，不像国内一线城市影响那么大，老百姓恐慌性购房出现了降温。”上官同君说，具体对郑州的影响会有多大，还要看后续国家政策组合拳实施程度以及落实情况。



□晚报记者 胡审兵 实习生 任琳

昨日本报报道了郑州一些楼盘商住房销售时，没有实行明码标价的消息，引起了很多市民关注。

市民蒋女士昨日投诉称，她在五一假期转了五六家楼盘，在售楼部都没有发现公开的住房价格信息。

“五一三天假期，由于政府部门都放假了，开发商钻这个空子，我们也接

5月1日起，商住房明码标价追踪 市民可向市物价局投诉

到了市民的投诉。今天上午一上班就向领导汇报了。”市物价局公用事业处一工作人员昨日解释称，对于市民这类投诉的查处，是由市物价检查所来执行还是由各区的物价局来执行，该局将会尽快明确。

不过，该工作人员表示，市民如果发现楼盘没有明码标价销售的，可记下该楼盘名称、位置等信息，拨打物价投诉热线12358进行投诉。

郑州跑步入夏，空调销售员累哑嗓子

20平方米的店面，顾客一天喝光了三大桶纯水 五一期间，一家卖场就卖掉1.4万台空调

一天客户喝光三大桶纯水

老郑州都知道，郑州市的春秋短。但是，今年老天似乎要将这一态势发挥到极致。4月中旬，郑州还是春寒料峭。5月2日，郑州最高气温就蹿到了33℃，创下了今年以来的最高纪录，可谓一日入夏。

5月4日下午，南阳路一家知名品牌空调专卖店。店面虽然只有20多平方米，却围着不少前来看空调的顾客。

空调销售员张虹(化名)用沙哑的嗓音介绍说，五一小长假这几天，空调卖得太快了。“从4月30号到现在，短短的几天时间我们这个店就卖出了500多台空调。”张虹说，5月3日，店里挤满了顾客，她给顾客讲不了几句，后面就有别的顾客催着让她为其介绍。

“昨天店里的空调开了一天，饮水机上的大桶纯水就喝光了三大桶，一次性杯子也用掉了好几打。”张虹说，“昨天给客户介绍了一天空调，嗓子都累哑了。”

空调价格战打得也热闹

对于顾客而言，除了关注空调的质量之外，价格、服务也是他们非常关注的因素。那么，今年的空调价格又是哪一种情况呢？

昨天，记者走访了郑州市多家空调专卖

5月4日下午，南阳路一家空调专卖店。空调销售员张虹(化名)给记者介绍空调情况时，嗓音明显沙哑了。“没办法，昨天给客户介绍了一天空调，嗓子都累哑了。”张虹多少有些无奈。

晚报记者 徐刚领/文
马健/图

店或者家电卖场，发现空调价格战打得正热闹，店内到处挂着“热卖、团购”之类的标语。三匹的柜机从原价5800元降到了5300元，两匹的变频变频空调从原价7300元降到了6700元。大一匹的某品牌空调从原价2400元降到了1700元，还送套碗、电饭煲、蒸锅、枕头等物品。

有意思的是，多数空调销售人员称，五一长假结束后，也就是从5月5日起，促销活动就

要结束。不过，业内人士并不这样认为，他们认为，空调价格今年仍是降价趋势。

空调安装师傅忙得不轻

30℃以上的高温让空调、风扇等家电迅速走俏。但是，空调的安装速度可就不那么快了。“空调是三分质量，七分安装。在3月份之前，买的人少，安装起来也快。今天买到，两天内就能装上。可是现在旺季到了，得排一周的



昨天下午，虽然天气转凉，但某家电商场内的空调区仍然有很多顾客。

队。”空调销售员小李如是说。这还不算是慢的，销售员张虹介绍，有些外地来买空调的，如巩义、新密的顾客，现在买空调，安装都被约在了本月底。

据了解，这几天空调安装师傅的工作量也增大了，之前每人每天的工作量基本是安装2套空调，但从5月2日开始安装需求增加，一天要装3至4套。

4天时间永乐就卖了1.4万台空调

河南永乐电器市场部经理李波认为，今年五一小长假，空调的销售非常好。“今年的3月27日至28日，格力、美的两大空调巨头就启动过一波促销大战。本想到五一可能会平淡一些，没想到今年五一气温突然升高，空调销售还是来了一个大爆发。”李波说，今年4月30日至5月3日4天的时间，河南永乐就销售空调1.4万台。原因主要有两个，一是促销活动筹备时间长、准备充分、促销力度大。另外，去年楼市火爆，很多人买了新房，今年夏天来了，就需要装空调。

李波认为，今年空调价格仍是降价趋势，去年一匹的4级、5级能效空调都卖到了1400元左右，而今年1级能效的空调也就是这个价儿了。“本月底到6月初，随着气温的升高，空调销售还会大爆发。需要空调的市民，还是早点购买为宜，这样安装速度会快些。”