



楼市角度



“推动地产业朝养老产业转型”或成新出路

2011年中国养老休闲地产高峰论坛在郑举行

如今,人口老龄化已成为当今社会的突出问题,作为世界老年人口最多的国家,中国的养老问题受到了各界的高度关注。记者从8月13日由易迪房地产商学院联合郑州大学、河南财经政法大学等单位主办的“2011年中国养老休闲地产及资本对接高峰论坛”上了解到,目前我国养老地产处于起步阶段,推动地产业朝养老产业转型或将成为新的出路。原住建部副部长、中房协会会长宋春华、中国住房和城乡建设部政策研究中心副主任王珏林、清华大学建筑学院教授周燕珉等嘉宾分别在中国养老休闲地产政策及现状、发展趋势、开发技术、建筑设计、盈利模式等方面做了深入探讨,并针对个别养老地产成功案例进行深度剖析。 杨勇



强调性价比,房企广告突出电梯品牌

专家建议:买房,要“软硬兼施”

“快捷、舒适、安全,选材全球公认最安全、最舒适的电梯品牌……”自奥的斯电梯事件之后,“乘坐电梯”开始成为一种心理隐患,为了缓解人们的恐慌心理,不少项目开始在广告宣传中着重突出所采用的电梯品牌。

实际上,伴随着高层住宅项目的越来越多,电梯质量就成为一个不得不关注的话题。据了解,电梯寿命通常为15年,随着时间的推移,电梯也将“老龄化”,电梯大修、更新费用难以落实等问题都将随之出现。

因此,有专家建议,购房者在买房时不能只关心房价,尤其是在调控高压不减、楼市风险与机遇并存的当下,更应该挑选高性价比的产品。“一般评价一个项目的性价比高低,除了从交通是否方便、各种配套设施是否完备、楼层与朝向、园林绿化、装修装饰材料、建筑用材、外墙等方面进行考察外,还要考虑楼盘的软件,主要是指物业管理提供的增值服务,它对于楼盘的保值起到非常重要的作用。”河南财经政法大学教授建议说。 晚报记者 王亚平



调控不断加压,房企定价趋向务实

在调控不断加压的现在,面对生存还是发展的问题,开发商肯定是选择前者。

由于新盘不断外推,销量又大幅缩减,市场的库存量不断加大,一些房企为了回笼资金,规避风险,开始推出诸多优惠举措,悄然“暗降”。比如,九龙城一期清盘,小户型均价5900元/平方米;升龙凤凰城二期千万巨惠分享计划开始实施,三房、四房房源享受10万元特惠;东方鼎盛时代,最高1万抵5万等。

眼下,大多数楼盘主要还是以提升优惠幅度的形式,没有直接表现出来降价。“其原因在于部分老盘是去年底甚至更早的时间开盘,一、二期的价位相对较高,如今政策和市场的双重压力下,想降价也担心会有老业主不愿意的矛盾,只好以暗降来平衡。”有房地产营销负责人私下表示。与老项目不同的是,一些新项目因为没有任何前期压力,在定价上则更趋向务实,以低于周边楼盘均价入市,赢得了客户的青睐,得以快速销售。 晚报记者 王亚平



汉飞·金沙国际4期 逆市“亮剑”

携住宅、公寓、LOFT、商铺强势入市

A 4期四类新品 强势入市

产品涵盖精致住宅、公寓、LOFT与商铺四种形态,为消费者提供了更多、更全面的选择

2008年,对于房地产行业而言,无疑是难忘的一年。这一年,楼市的萧瑟之意即便是现在回忆起来,也依然能够让人感到阵阵寒意。

三年之后,寒意重袭来。2011年,国家调控政策不断出台,从年初的“国八条”到央行不断加息,再到限购令的颁布并不断地扩大范围,包括郑州在内的全国楼市,再度陷入重重迷雾之中,萧瑟之意渐显。

2008年与2011年,或许是应该被载入房地产史册的两个重磅年份。而这对于汉飞·金沙国际来说,同样具有非同一般的意义。

2008年,汉飞·金沙国际不惧“市场寒冬”掀开神秘面纱。9月29日,售楼中心一见面世,就呈现出罕见的未销先热的喜人态势。

2009年,更以10.6亿元的年销售额,雄踞郑州楼盘第一阵营,单是5月24日首次开盘就热销1.62亿元,一举蝉联三个月楼市销冠。这一年,汉飞·金沙国际破纪录地创造了“四次加推房源、次次售罄”的销售奇迹,成就中原楼市一段佳话。

2010年,汉飞·金沙国际三期开盘,火爆抢占市场的局面再次被续写。

2011年,短暂沉寂之后,再度利剑出鞘:汉飞·金沙国际4期携四类新品重返舞台,强势入市,为调控政策下低迷的中原楼市注入一股新鲜的活力。

正如汉飞人所说,“沉寂是为了更好地创造奇迹”,汉飞·金沙国际4期此次可谓大手笔面世,产品涵盖精致住宅、公寓、LOFT与商铺四种形态,为消费者提供了更多、更全面的选择。如55-90㎡的两房与三房,每户均赠送4-5㎡的面积,超高得房率与性价比,鱼与熊掌可兼得;45㎡、50㎡精品公寓,为年轻置业者提供更轻松惬意的置业平台;商住皆可的LOFT,50㎡精致户型,4.8米层高,买一层送一层、不限购,时尚居家、创意工作室,处处彰显年轻风尚;沿街首层黄金旺铺同时推出,尽享市中心繁华配套,“钱景”无限。据悉,汉飞·金沙国际目前已开始新一期市场认购。



B 身处黄金地段 亮剑在即

该项目处于郑州“财富动脉”金水路与不断升级改造的沙口路的交会处,市中心的地位毋庸置疑

如果把一座城市比喻为一个成长中的青年,那么交通将是这个青年的骨骼,它支撑着青年强健的体魄,同时又是这个青年的血液循环系统,时刻将城市发展的脉动传向每一处。

对于被誉为“火车轮子上的城市”郑州来说,交通的重要性更是不言而喻。正所谓“地段决定一切”,便捷的交通对于汉飞·金沙国际来说,就是亮剑,就是优势。

该项目处于郑州“财富动脉”金水路与不断升级改造的沙口路的交会处,市中心的地位毋庸置疑,坐拥已经发展成熟完善的各项配套设施。

市政府重点项目“京沙快速路”自2008年开始修建至今,已经接近尾声,预计将于今年年底建成通车。对此,不少业主表示,道路升级改造之后所带来的方便快捷的生活,令人向往。

而由此带来的物业的升值潜力,同样无法估量,这也正是汉飞·金沙国际4期所推出的临街首层金铺的价值所在。

据介绍,修建之后的京沙快速路横跨金水路,南至绕城高速,北至连霍高速,在这里,可以10分钟通达郑州南北,5分钟直达火车站、地铁一号线站点。黄金区位,无可复制。

C “八大绝无仅有” 撼世登场

作为多次打造郑州楼市销量传奇的汉飞·金沙国际,成功背后自然不单单只有交通这一个因素

汉飞·金沙国际辉煌的销售佳绩背后,无可复制的交通优势所带来的效应自然不可忽视。

然而,正如“木桶原理”所言,一个事物的成功与否是由组成要素中的劣势因素所决定的。想要成功,所有的因素必须均衡。因此,作为多次打造郑州楼市销量传奇的汉飞·金沙国际,成功背后自然不单单只有交通这一个因素。

作为河南十大城市运营商、中原地产十年最具影响力企业、河南房企消费者满意品牌的汉飞地产,本身已经是极具说服力的品牌;而由其精心雕琢的汉飞·金沙国际经历市场与购房者的重重考验之后,更是揽获中国房地产品牌价值楼盘30强、中部区域领导品牌、全国绿色健康住宅典范、中原最佳人居典范、郑州市优质结构工程奖等重磅奖项,汉飞·金沙国际的强大实力再次得以验证。

四年光阴,足够将一个产品打磨至成熟。汉飞·金沙国际面世四年以来,2800户业主已经入住,优良的口碑是产品过硬品质的见证。

超市、幼儿园、社区医疗、社区警务、休闲娱乐……商业的繁华人气与社区的安静祥和正在完美融合,一个优质成熟的大社区已经如画卷般逐渐展现在人们面前。

在繁华的市中心,汉飞·金沙国际以稳健有力而又不失后劲的步伐,将33万㎡运动时尚大社区不疾不缓地逐一规划、开发、销售,每一步都走得坚实,低调却稳健。

一个高品质社区中,景观的设计同样是重中之重。正如那句“把家安在公园里”的宣传语一样,汉飞·金沙国际由澳洲ANS担纲规划设计,贝尔高林执笔园林造景,国际团队一流水准,仅用1/5土地建房,珍选各类名木多达百余种,共6600余株。60余种、1280多棵高大的常青树种,80余种落叶乔木,上千种苗圃植物,5600多吨石材……小区绿化面积达5.6万㎡(约9个足球场大)。

如今,这些曾经写在宣传页上的标语,早已打磨为现实美景。汉飞·金沙国际更是对此自信十足,向4期购房客户发出邀请,请大家亲临品鉴。

忙碌的工作让健康二字竟逐渐成为奢侈品,即便有时间也要驱车到健身房去锻炼身体,费时费力。在汉飞·金沙国际,8个运动场让您轻松享受运动乐趣:3个羽毛球场、1个篮球场、1个网球场、1个五人足球场、1个儿童游戏场、1个健身器械场,走出家门就能“动起来,享生态”。

物业服务 and 业主生活息息相关,高标准的要求更是许多开发商孜孜追求的目标。在汉飞·金沙国际,物业服务可谓细致入微,认真负责;人性化管理,一丝不苟,一切以业主为中心。

小区采取人防+技防的双重保险模式,红外线监控,单元门可视对讲系统,地下停车场和门禁刷卡,重重保卫,绝对保障业主安全。生活在汉飞·金沙国际,让您安居乐业,高枕无忧。

D 绝版4期感恩郑州 再创佳绩

火爆认筹场面的背后,是汉飞人兢兢业业的工作态度和新老业主真诚的感激

在事实所带给人们的多重感官体验面前,语言的力量总是显得相对苍白无力。在汉飞·金沙国际撼人的实际销售业绩、已经发展完善的社区实景、众多业主切身体会而树立的良好口碑面前,一切的宣传语言,似乎都没有客户亲身体验所得来的感受更具有说服力。

据悉,汉飞·金沙国际4期自8月3日开始正式排号以来,前来咨询的意向客户络绎不绝,首日排号蓄客量以百计量。火爆认筹场面的背后,是汉飞人兢兢业业的工作态度和新老业主真诚的感激。

短暂的蛰伏并不意味着对市场的恐惧,逆市之下敢于将产品推向市场必然有相当的信心与实力。如今,汉飞·金沙国际4期撼世登场,究竟能否续写之前所撰写的楼市奇迹,相信市场会给人们一份客观公正的答卷。