

不放过旺季的尾巴 房企积极布局 六月楼市“稳”字当头

对于莘莘学子而言,6月是高考季,也是就业季。对于楼市而言,不少开发商都长长舒了口气,在房地产相对热销的前5个月,全年销售任务已完成大半。不放过旺季的尾巴,积极布局6月市场,让整个楼市看起来后劲十足。

郑州晚报记者 王亚平



5月收官 积极入市 频见开盘热销

中指院3日发布5月份房地产“百城价格指数”。数据显示,100个城市(新建)住宅平均价格每平方米10180元,环比上涨0.81%,相比4月涨幅缩小0.19个百分点,已连续第12个月环比上涨;同比上涨6.90%,相比4月涨幅扩大1.56个百分点,已连续第6个月同比上涨。

其中,77个城市住宅均价环比上涨,22个城市环比下跌,1个城市与此前持平。郑州5月新建住宅均价每平方米8637元,环比4月下跌0.78%。

尽管数据上略有下浮,但在具体表现上,无论是推盘量还是主城区房价价格都有所上扬,据记者走访了解,5月份在售楼盘大部分都有所涨价。而据郑州市房管局监控数据显示,5月第4周,郑州6区新房网签日均达422套,环比4月第4周上涨78.8%。

而5月份郑州楼市新开盘或加推产品,大都创造开盘热销的局面。5月18日,恒大金碧天下项目开盘,不到3小时的时间,双拼私宅、情景洋房售出逾400套,销售逾10亿;

5月25日上午,升龙汇金广场二期开盘,短短一个小时,便销售3个亿。

且无论是房企的会员招募或者是产品说明会,现场都是人气爆棚,座无虚席,市场热度不断传递。

就房价稳步上扬的态势,有业内人士表示,从购房心理来说,新政并没有带来预期的房价下降,市场趋于平稳。而进入5月以来,土地市场持续升温,一二线城市频现“地王”或高溢价成交,促使住宅价格上涨预期继续释放。

在接受记者采访时,河南台兴房产有限公司董事长王超斌认为,郑州作为一个人口大省的省会,随着新就业毕业生和外来工作者留居的越来越多,意味着对房地产市场的需求不断增加,房价自然也会稳步上扬。

万达集团董事长王健林甚至公开表示,当城市化率超过75%时,房价才会稳定下来。目前,希望房价降下来或者停滞不前都是美丽的想象。

6月末袭 房源扎堆 置业更需谨慎

夏日来袭,6月是否会延续5月的市场行情,又会有怎样的新动态?

据粗略统计,本月郑州市有20余家楼盘将推新房源,郑州二七区联动金水区以及中原区、高新区独秀一枝推盘之首。价格方面,除去商业项目,定价每平方米8000-9000元为主要价格分布,而花园路农业路某项目,每平方米均价为12000元。

由于今年以来楼市持续热销,房企在优惠举措上也较为谨慎。比如,“会员入会即享10000元购房特惠”、“按揭优惠2个点”等为主要举措,幅度较大的优惠几乎没有。

受“买涨不买跌”的心理影响,唯恐房价继续上涨,很多购房者大都积极入市。

“年初的时候我就有购房的意向,但是在国五条出台后,我和大部分购房者一样都选择了观望。然而房价却不跌反涨,果真陷入越调越涨的怪圈,再涨下去,一年工资就又搭进去了,现在不买都不行了。”准备买婚房的陈磊无奈地说。

而同样作为刚需的市民韩怡近期也在积极看房,“现在市中心地段房价每平方米都在万元以上了,去年准备的房款还能买市中心,今年就只能买环线了,要是再不买我估计都得到郊区看房了。”

“整体楼市在‘国五条’落地力度低于预期的情况下,购房者、开发商对市场的判断再次出现明显的一致看涨现象,市场存在再次失控的风险,由于销售趋好,当下开发商的资金情况明显好于往年,即便再次政策施压对房企的影响也不会很大。”有房企负责人表示。

眼下,一套房子动辄近百万,对于普通的工薪族而言,或许一辈子都要为一套房子而奋斗,因此房价越高,买房越需要谨慎,小区的规划管理、生活配套、教育资源等关乎宜居舒适性的方方面面都要考虑仔细。置业者若找到适合自己并且心仪的房源,也就应该尽快出手了。

一周楼市 中原首次私人直升机展举行



6月1日,两架世界顶尖私人直升机空降美盛中心广场,由美盛中心主办的“速赢天下,领航中原”中原首次私人直升机展举行。目前,美盛中心外立面、精装艺术大堂现已全部呈现,该项目即将于9月全精装交付。

梁冰/文 慎重/图

永威·五月花城举办第9届爱心送考活动

“我承诺,我践行!”掷地有声,数百名爱心车友高亢宣誓,正式宣布郑州市百余辆爱心车队两天免费的爱心送考之旅温暖开启。6月1日上午,郑州中原福塔前,永威·五月花城与汽车912联袂举办第9届爱心送考活动启幕。

启动仪式上,爱心车友代表表示,不仅要安全、及时地将考生送到考点,而且要带动更多的司机朋友加入到这项公益事业中。

作为此次活动全冠名的郑州市永威置业有限公司,以永威·翡翠城售楼部作为车贴发放处。谈及献爱心的话题,永威置业营销总监王刚说:“永威从来不把回馈社会当做可有可无的公益活动来做,始终把公益活动当做企业责任来对待。” 全玉梅

睿智禧园业主质量监督委员会代表考察施工现场

6月1日上午,睿智禧园业主质量监督委员会代表在新合鑫置业工程部、销售部等工作人员的陪同下,现场考察了工程施工进度、施工操作、工程所用材质等。

在考察过程中,业主代表针对工程施工的各个细节及建筑材质提出自己的合理化建议,同时对项目施工现场精细化、规范化、安全化管理给予了充分认可。

睿智禧园是河南新合鑫置业闭关磨剑历时三年推出的优质住宅标杆项目,从立项之初就将项目品质视为生命。聘请业主组成第三方监督机构——睿智禧园业主质量监督委员会,赋予他们随时检查、随时发问的权力,帮助广大业主用最严苛的要求监督睿智禧园项目的建设品质。 赵蕾

抢金铺 抽钻石 升龙又一城商业广场 引领高新城投资风潮 二期地铁铺王开盘3小时劲销80%

6月1日,升龙又一城商业广场二期地铁铺王开盘,引发抢购潮。不足3个小时,所推50~200平方米地铁铺王已销售80%。

郑州晚报记者 王磊



首付60万起 超低投资门槛引关注

首付60万起,轻松抢铺王,升龙又一城商业广场的超低投资门槛,无疑给了投资住宅受阻的客户和本地商户一个绝佳的投资机遇。

“东区一套房,西区一铺王”,以张女士为代表的众多长期在高新城做生意的客户,对二期铺王的超低总价表示热烈的欢迎。张女士表示,首付60万起,可以轻松购买一套黄金商铺,投资成本仅仅相当于在东区投资一套

住宅的价格,能结余足够的资金用来周转,保持现有产业的有序经营。

开盘现场,升龙又一城商业广场一贯引以为傲的地铁1、8号线和大学城,也理所当然地成了此次开盘的助销利器。

同时,升龙又一城商业广场也是郑州目前唯一一座位于大学城内的集中式商业中心。据悉,大学城现有郑州大学等4所高校近

13万师生,区域内另有3000余家企业数十万高薪白领、原住民,实际消费人口将近40万。以2012年郑州人均消费16600元计算,年消费额达66.4亿之巨。

无论是投资,还是自己经营,地铁和大学城带来的庞大消费人潮和消费实力,都不容小觑,同时,随着地铁的开通运营,二者带来的物业增值收入,也相当不菲。

一线品牌进驻,投资者掘金“原始股”

升龙又一城商业广场,位于科学大道与长椿路交会处,在高新城政府规划的商业商务核心区,凭借高新城首座10万平方米集中式商业作品,一改高新区长达23年的商业缺失。

目前,永辉超市、苏宁电器、奥斯卡国际影城、星巴克等百余家一线品牌已先行落位,数百实力品牌也在紧张洽谈中。无论是品牌实力还是品牌影响力,都刷新高新城商

业之最。

开盘现场,已选到满意铺位的张先生胜券在握。据他介绍,在升龙又一城商业广场之前,高新区长期没有集中式商业中心,也没有稍显档次的商场。现在有了升龙又一城,10万平方米的超大体量和入驻的品牌规模,必将吸引更多的品牌、更多的消费人群聚集到这里。

当日,升龙又一城商业广场还与南非迈克钻石携手在开盘现场特别设置了重磅抽奖环节。据置业顾问介绍,此重磅抽奖为答谢客户而设,成功选铺的客户即可参与抽奖,其中特等奖为价值不菲的南非迈克钻石一枚。另外,南非迈克钻石赠送给升龙又一城会员的专享礼券,也成了众多客户成功抢购铺王之后的又一惊喜。

2013首届豫企官方微博联盟营销大会落幕

6月1日,首届豫企官方微博联盟营销大会在楷林国际大厦召开。现场共有来自本土的60多家企业,160余位品牌负责人、微博运营官参加了本次大会。

与会的嘉宾认为,微博自媒体时代,企业官微的作用无论是在信息发布、营销推广、企业形象展示还是品牌塑造,官微都发挥着举足轻重的作用。企业官微大致承担企业信息的发布、与目标客户建立情感、服务于前沿客户和危机的监测、预警及快速公关等方面的功能。

会上,大家纷纷表示,一定要研究好社会化媒体这一新命题,利用好微博平台,潜心经营,并结合企业文化,打造出企业的品牌。

付晓