

■楼市非常道

从温州房价“腰斩”看郑州楼市

据媒体报道,温州房价已连续23个月下跌,部分豪宅甚至拦腰斩断,从8万元到2万元的“跳楼价”也随处可见。房价暴跌已产生社会信用风险,房子持有者“弃房”跑路比比皆是,银行成为“弃房收容所”。在这个关键点,8月6日温州在全国46个限购城市中,率先对地方版“限购令”进行松绑,以此激活房屋市场交易。

房子卖掉还不够偿还银行贷款,和以前“饥饿式”增长的跟风炒房相比,如今房子成了烫手山芋,已变为“滞涨式”遗存,这种畸形的“倒挂”现象发人深省。

也许有人会说,这种怪象背后,折射出地方政府和地方经济模式的特殊关系,作为“炒房团”的大本营,温州一直以来都是民间游资的始发站,

和郑州房价温和上涨相比不能相提并论。

且不说郑州是否存在类似温州过度炒房的现象,但在全国投资渠道匮乏的背景下,加之地方政府执着于对土地财政的追求,开发商追逐暴利的冲动下,地王频出,没有最高只有更高。保不齐有一天,悲剧不会再度上演。

这样的担心,早就有依可循。去年8月,鄂尔多斯原本看似坚挺的楼市终于轰然倒塌,城市中“烂尾楼”与“讨薪潮”随处可见。当地楼市的崩盘,对倚重土地财政的地方政府和盲目扩张的开发力度当头棒喝,真是上帝要其灭亡必先使其疯狂。

这不禁让人联想到冯仑最近说过

的一句话:地多了和老婆多了都不幸福。字面意思是说,房产开发别那么猴急,小心盲目求大让你吃不了兜着走。同理,购房者也别跟风入市,当“房产税”这只靴子一旦落地,您也得考虑荷包里的承受能力。

笔者也考虑过,温州现象未必能唤醒郑州的炒房一族,因为“河南是一亿人的市场”、“刚需”为主的市场不会跌”、“城市化还能发展15年”等立论已经将他们反复洗脑。但世界上没有只涨不跌的东西,日本、美国、中国香港、海南、北海的悲剧不仅对国家经济造成影响,更是对居民财富的掠夺和对金融体系的重创,曾经的“崩溃”犹若前车之鉴。

给市场浇点冷水吧,让它茁壮成长。王磊

■行业资讯

永恒·理想公元二批开盘

8月24日,位于郑汴路和建业路交汇处的永恒·理想公元迎来二批开盘。此次开盘推出5、6号地块的2、3号四栋楼,发售新品房源400余套。开盘全程启用摇号选房进行,特邀管城区公证人员对现场1000余组客户进行公证。据悉,此次推出主力户型为86-95㎡精英两房和110㎡新贵三房,吸引了大批青年首次置业人群,当天成功选房300余套。该项目作为永恒集团“理想系”3号作品,近守3、4号双地铁BRT,将以郑汴中轴60万方新都汇时尚生活之姿,持续兑现郑州青年的首置理想。赵金玉

正商新蓝钻

A区业主活动会所开放

8月24日上午9点,正商新蓝钻A区业主活动中心开放。据悉,作为提高社区业主身心健康的重要生活配套,正商地产秉承“为优秀人群创造品质生活”的企业使命,坚持物业精细化服务特色,对已入住的正商社区将根据业主生活习惯逐一创建精品生活会所,更进一步为社区老龄化生活贴心服务。正商地产营销中心总监助理郭丽敏现场发言,代表公司向支持和关注正商地产发展的新蓝钻业主表示诚挚的问候和感谢,并和业主代表一起举行了揭牌仪式。全玉梅

国画大师谢冰毅创作工作室
落户清华·忆江南

8月24日,中国国画大师谢冰毅工作室忆江南写生创作基地揭牌仪式举行,郑州清华园副董事长李玉平出席了本次活动。李玉平表示,此次工作室创作基地的落户将极大丰富项目的文化底蕴,为一方山水带来难得的艺术灵犀,还将进一步提升社区内文化生活氛围。上午10点,在媒体记者与观众的共同见证下,谢冰毅与李玉平分别在战略合作协议上签字确认,并交换了协议文本。据悉,创作基地落户后,谢冰毅先生将携手河南省书画院众位名家共同挥毫泼墨,着手创作江南实景水墨巨著《忆江南廿四景》并于中秋佳节之际公布于世。何岳川

正商玉兰谷售楼中心开放

8月25日,一场以拉斯维加斯风情嘉年华活动为主题的PARTY在正商玉兰谷售楼中心上演。伴随着现场优雅的小提琴声,中原豪宅新样本——正商玉兰谷首次进入郑州高端领袖人群视野。正商玉兰谷,地处郑州北中央别墅区,与60万亩黄河自然湿地一脉相承,以西班牙第三大城市瓦伦西亚为生活原型,涵盖情境叠墅、花汀洋房两大产品类型,作为正商地产为中原高端领袖人群精心缔造的奢华生活样本,正商玉兰谷不仅承袭了谷系产品“以自然资源的最大限度占有为骄傲”的特质,更将圈层之于时代的人文思考注入其中,在思考力、资源力、建筑力、生活力上深耕细作,打造出中原首屈一指的豪宅生活样本。全玉梅

泡泡王卫浴
产品项目发布会举行

8月28日,泡泡王河南省首届产品项目发布会开幕。来自厂家负责人以及河南省18地市的卫浴行业的顶级经销商代表参加了本次会议。据泡泡王卫浴负责人介绍,本届会议开创了卫浴行业新格局,打破了传统卫浴的旧时代,从源头上解决了传统卫浴的种种弊病,从根本上提升都市生活新品位。在发布会上,行业专家预言,未来,新颖的产品、实用的功能、超高性价比、星级的售后……集众多优势于一身的泡泡王产品必将是国家重点推广的卫浴节能产品。师红涛

“首届福蒙特家具博览会”落幕
3天时间,中部六省近2万人观展订购

8月24日,“首届福蒙特中国中部家具博览会”落幕。作为中部地区首屈一指的大型家具博览会,吸引了来自中部六省近2万名经销商前来看展和订购。

此前,福蒙特就曾表示,要打造家具行业的标志性展会,并形成规模和惯例,推动中部以至于整个中国家具行业的发展。而从博览会首日记者亲临现场的感受来看,首届专业性的福蒙特家具博览会确实成功地做到了这一点。郑州晚报记者 唐善普



现场 2万人逛展订购

8月22日上午,各商会领导、主流媒体、商户代表等齐聚福蒙特家居广场,气氛热闹非凡。距博览会开幕式还有一个多小时,广场就已整齐地排满了大巴车,偌大的广场走路甚至都变得困难。展厅外车水马龙,展厅内人潮涌动,成交频频。

考虑到天气炎热,主办方为参展商准备了遮阳伞、扇子、文化衫等礼品。一眼望去,广场人群移动形成了漂亮的“伞海”。福蒙特还为广大参展商、采购商安排了“巨星模仿秀”等精彩绝伦的演出活动,将火爆气氛推向了高潮。

“虽然我们早对参与活动的经销商人数有所准备,但还是没想到这次来了这么多,一些河北、山西、安徽的老客户也大老远的跑过来,实在是太让我们惊讶了。”A馆斯美诺的总经理黄茹说。

据了解,博览会历时三天,共接待来自中部六省各地市经销商、代理商和专业买家近2万人。活动期间,商贸洽谈火爆,展馆人流如潮;经销商看到各商家调货政策心动不已,争先下单;市民也趁机淘实惠,选购到了称心如意的家具。

规模 3000余品牌“直销”

本次博览会,福蒙特充分发挥自身优势,与广大家具工厂联盟出台年度最具力度的调货政策,巨惠各地市经销商;以工厂直销、批零兼营的经营模式,给各地市经销商、终端消费者提供了一个广阔的交流、采购平台。

为了给消费者带来实实在在的优惠,福蒙特3000余家居品牌,在展会上进行“品牌直销”,将工厂的大门直面博览会大门,各种当季新品直送博览会,省略了众多中间环节,真正挤干了价格水分。这种展销模式可以使消费者直接走进工厂的大门去选购产品,以“一手”的价格搭上家居采购的“顺风车”,可谓真正的做到了

影响“展销模式”得到升级和完善

对于业内人士来说,福蒙特本次营销模式的改变是他们关注的焦点。有业内人士表示:面对激烈的市场竞争,家居企业需要有福蒙特这种勇于改变、敢于创新的精神,而市场也期待能够涌现出更多这样的家居企业。未来,福蒙特家居将通过更专业的策划将传统的“展销模式”进行升级及丰富

“惠民”。

来自蒙城的经销商王先生告诉记者:“知道福蒙特这个商场是去年11月份开业的时候,当时来了就觉得这里的产品多、价格合理,后来一直在这里调货。这次博览会规模大、力度强,大部分秋季新品都有折扣,调货相当划算!”

此次博览会从家具产品的批发力度、参与品牌的数量、商品的供应量来看,都达到前所未有的高度,可谓2013年最具规模的大型批发家居采购大会。同时大会以其规模之庞大、参展品牌之多,产品和种类之全更将全面跻身一流家具采购盛会范畴。

完善,让福蒙特的品牌深入人心。

福蒙特方接受采访时表示,他们将致力于帮助本土企业“走出去”,提高品牌在业内的知名度,更好地开拓中部家具市场。未来,将努力将博览会办出更大规模、更大实效,将博览会举办成中部地区最受瞩目最受欢迎的知名盛会。