

2013年郑州房产数据出炉 7000至9000元住宅 成市场主流

日前,克而瑞(中国)信息技术有限公司发布2013年郑州房地产市场研究报告。报告显示,2013年,郑州楼市如一颗蛰伏已久的种子,坚毅的挣脱了束缚,迎接和煦的阳光,在旺盛刚需的带动下,整体市场行情似火。郑州地产市场的销售均价继续保持上涨态势,全年均价已达9189元/㎡,环比上涨17.7%,突破9000元大关。而在商品住宅方面,全年的成交均价为8300元/㎡,其中7000至9000元/㎡的商品住宅占据市场主流。 郑州晚报记者 范建春

整体市场:均价突破九千元大关

该报告指出,2013年,郑州地产市场继续保持上涨态势,全年销售均价已达9189元/㎡,环比上涨17.7%,突破9000元大关。

从供求走势来看,2013年在市场调控效果初现,成交量出现萎缩的情况下,各个开发商均采取各种方法提升成交量,使商品市场有所回暖,供求比达到1:0.92。

市场供应量方面,2013年与2012年几乎持平,全年供应量1034.81万㎡。其中,商品房新增供应面积1034.81万㎡,商品房月均供应量基本维持在86万㎡左右。

市场成交量方面,由于各开发商积极采取应对策略,整体市场有所回暖,2013年成交量回升至950.09万㎡,年整体态势与7年前整体态势较为相似。

报告显示,2013年,郑州商品住宅市场供求基本平衡。其中,90㎡以下面积段供应量较大,而住宅新增供应区域分布相对平衡。

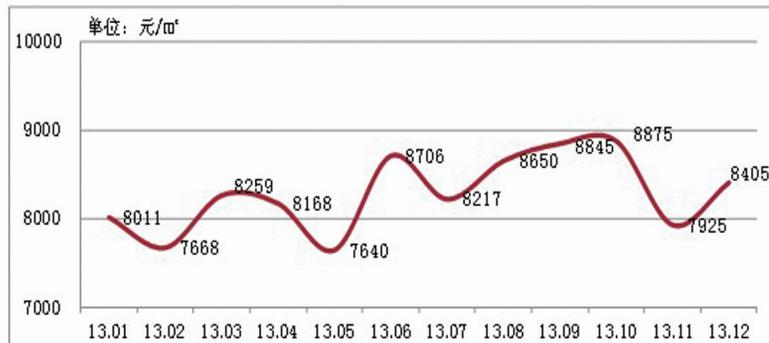
价格方面,2013年1至12月,郑州商品住宅成交均价为8300元/㎡。其中,经开区商品住宅成交价格11105元/㎡,引领全市价格市场。商品住宅成交价格主要集中在7000至8000元/㎡和8000至9000元/㎡两个价格段,所占市场比例分别为28.68%和21.93%。成交均价在7000至9000元/㎡的商品住宅已占据市场主流。

供应方面,2013年商品住宅市场新增供应量为705.36万㎡,主要集中在二七区、中原区,随着新规划的二七滨河新区逐步开建,二七区2013年成为商品住宅

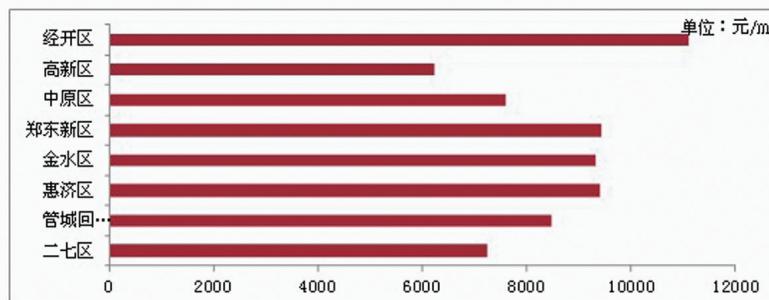
市场供应的主力军。此外,商品住宅80至90㎡供应量最大,占总供应量的38.4%,这是为了满足市场刚性需求,开发商推出具有针对性的产品所致。2013年,商品住宅新增供应以二房为主,占据市场较大份额,从供应套数来看,二房供应占据市场47.8%的份额,其次是三房和两房。

成交方面,2013年1至12月,郑州

商品住宅市场成交面积为771.84万㎡,比去年上升8.70%。其中,90㎡以下面积段成交量为各面积段的最高值,成交户型以二房为最多,成交套数占成交总套数的46.9%;三房销售套数位居其次,占据市场33.5%的份额。商品住宅成交以金水区最多,占成交总量的25.6%,其次是中原区、郑东新区,占比分别为23.72%、13.91%。



商品住宅2013年1~12月成交价格走势



商品住宅2013年1~12月各区域成交均价对比

商业市场:成交均价波动较大

报告指出,2013年郑州商业地产市场供求出现无规则波动,但全年总体处于供大于求局面。全年成交均价波动较大,整体呈上升趋势。

价格方面,2013年1至12月,郑州商业市场月度成交均价浮动较大,7、8月份出现价格大幅回落,8月份成交均价12271元/㎡,成为2013年成交

均价最低月度,9月份成交均价开始上升,12月份涨至20681元/㎡。全年成交均价为16352元/㎡,环比下降5.3%。

供应方面,2013年1至12月,郑州商业房新增供应面积88.41万㎡,全年供应波动较大;其中,3月份供应量1.43万㎡,为2013年供应量最少月度;2月份供应量

35.52万㎡,占全年总供应的40.2%,为全年供应量最大月份。

成交方面,2013年1至12月,郑州商业市场总成交为41.15万㎡,月度成交量除2月份外,1至7月商业市场成交态势整体比较稳定,一直呈上升趋势,7月份成交量6.92万㎡,更是成为全年销售量之冠。

办公市场:量价回稳持续上升

报告显示,2013年1至12月,郑州市办公市场供应较不平稳,其中4月、6月、11月供应量较大。全年总成交量为

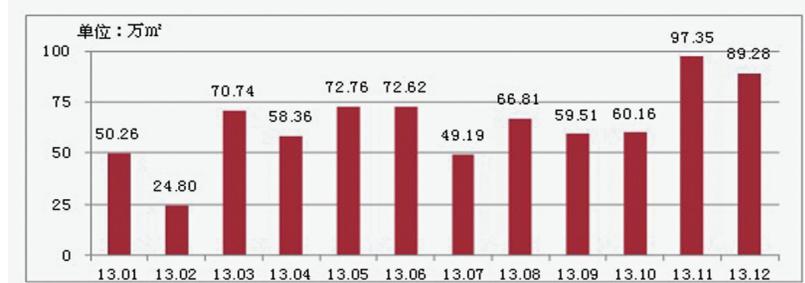
97.17万㎡,较2012年上升72.6%。

价格方面,2013年1至12月,郑州办公市场成交均价持续上涨,全年成交

均价11577元/㎡,其中,9月成交均价10664元/㎡为全年最低价,11月份价格大幅上涨,但随之的12月又开始大幅回落。

供应方面,2013年1至12月,郑州办公市场新增供应面积140.74万㎡,不过,全年供应波动较大,其中3月份供应量3.64万㎡,为2013年供应量最少月度;4月、6月、11月供应量较大。

成交方面,2013年1至12月,郑州办公市场总成交为97.17万㎡,月度成交量除2月份外,1至7月份办公市场成交态势整体比较稳定,一直呈上升趋势,6月份成交量16.97万㎡,更是成为全年销售量之冠。数据来源:CRIC



商品住宅2013年1~12月成交量走势

二七绿地中心大拜年 新老业主欢聚一堂 共享年终奢享盛宴

1月18日,二七绿地中心“绿动二七 预见未来”年终贵宾客户答谢宴在裕达国贸隆重举行。300余名二七绿地中心的新老业主欢聚一堂,在此享受了欢快而丰盛的晚宴。 郑州晚报记者 苏瑜



二七绿地中心答谢新老客户

当日傍晚6时许,二七绿地中心新老客户陆续到场,每位到场客户都在特别准备的签到墙上留下了自己的名字,随后,早已守候在旁的美丽迎宾,为客户们送上特别的贺岁礼品,并引领宾客有序入场就坐。

当激昂、壮阔的绿地集团宣传片、二七绿地中心宣传片播放完毕,优雅的主持人漫步上台,宣布整个晚宴正式开始。

晚宴现场,绿地集团中原事业部营销总监——白总,作为特邀嘉宾来到现场。白总不仅和大家分享了绿地集团2013年的辉煌业绩,同时,也将绿地集团在中原的种种硕果和大家一一分享。最后,白总将话题落到二七绿地中心上,他表示对二七绿地中心的未来发展充满了信心,二七绿地中心必将成为继绿地中心·千玺广场之后的又一个投资佳话。

白总慷慨激昂致辞后,二七绿地中心营销总监李总登台演讲,她用精美的幻灯片,再一次将绿地集团的种种佳绩进行详细解说,演讲最后,李总表示,为感谢绿地集团新老客户对二七绿地中心的长期支持,二七绿地中心特别推出了8套特价型投资房源,二七双塔地标下的黄金旺铺,仅剩最后两席。在场客户听到这个消息后都激动万分,迫不及待地向身边的置业顾问询问具体情况,答谢晚宴的热闹氛围瞬间点燃。

将成为中原唯一的公园之城

在新年伊始的美好时光里,二七绿地中心为新老客户搭建了这个共同交流的舞台,让大家欢聚在一起,从陌生到熟悉,推杯换盏间,度过了一个美好而又愉快的夜晚。

当晚,二七绿地中心还特别设置了抽奖环节,让答谢宴在一片欢乐祥和的气氛中弥漫着几分紧张和悬念。凡到场业主均可参加答谢晚宴的抽奖活动,奖品相当丰富,除了各式各样的生活家电外,还有纯金金条作为压轴大奖。这些礼品从业主的实际需求出发,简单、实用、直接。这也充分体现绿地集团一贯的作风,既表达了二七绿地中心对业主们的感谢之情,又能给到业主们最需要的。

欢乐的时光是短暂的,通过这次活动,二七绿地中心的新老客户们又加深了对项目的了解。从开盘至今,二七绿地中心一直坚持举办此类客户答谢活动,受到了客户高度的评价和认可。

据悉,2014年二七绿地中心项目整体,绿地滨湖国际城即将推出住宅,500亩南环公园比邻而筑,这里将成为中原唯一的公园之城,敬请大家持续关注。