郑州楼市分化明显 强者更强 弱者更弱

2014郑州楼市上半年度最畅销楼盘榜公布 金沙湖高尔夫观邸位列第一

2014上半年,市场格局变化之快,多数企业始料未及。在郑州,无论是同致行还是克而瑞郑州公司,目前给出的市场数据几乎一致:成交量回落,房价依然坚挺。

几家企业所推出的各类排行榜也共同表明:郑州楼市已现分化趋势,强者更强,弱者更弱,市场日趋理性。而其中最引人瞩目的郑州楼市上半年最畅销楼盘排行榜中,金沙湖高尔夫观邸一路领先,勇夺销售桂冠。

从统计数据来看,1~6月,全市商品房销售867.45万平方米,同比增长15.58%;其中,商品住房销售727.58万平方米,同比增长15.06%。市区商品房销售495.11万平方米,同比增长0.58%;其中,商品住房销售378.95万平方米,同比下降4.67%。

与去年同期相比,今年上半年全市商品房及商品住房销售保持15%左右的增幅。在市区,商品住房销售增长点主要在经开区和高新区,同比增幅达到613.53%、86.87%。在市区商品住房销售前十位的项目中,高新区和经开区也占据6位。

在高新区和经开区的畅销楼盘中,金沙湖高尔夫观邸、万科城、公园道一号均榜上有名。在楼市并非特别理想,些许楼盘销售下降的情况下,取得了非常不错的销售成绩。经开区的金沙湖高尔夫观邸,更是以其资源、地段、配套等良好优势,获得了2014年上半年郑州楼市面积、套数、销售金额三冠王。可见,无论楼市状况如何,购房者对于好楼盘的追求度仍是不减。

郑州晚报记者 王亚平

■一周瑞盘 郑州晚报 CRIC克而瑞房价

金沙湖高尔夫观邸

金沙湖高尔夫观邸位于经开区南三环与第五大街交会处,总建面73万平方米,涵盖高层、低密住宅以及商业3种物业类型。

成交均价:9126元/平方米
指导价:9866元/平方米
推荐评级:推荐
推荐理由:

1.该项目位于经开区南三环与第五大街交会处,随着经开滨河新区各项规划逐渐落实,区域将逐渐汇聚大量名企,多种高端物业形态聚集,开发强度逐渐加大,优势将越来越凸现。同时,项目处于新兴发展区域郑东新区和航空港区交叉辐射范围内,受各项政策利好的引导,未来升值潜力巨大。

2.景观资源优势明显,1200亩高尔夫球场和400亩金沙湖水景。

3.该项目7月成交均价9126元/㎡,比同一竞争范围内的同类产品成交均价低25%,价格优势明显。

购房提醒:该项目目前在售产品多为190平方米大户型,及少量80~120平方米的二房及三房产品。

置业贴士:项目二期二批房源3栋高层80~120平方米的两房、三房产品预计于9月中旬面市。

购房优惠:一次性付款优惠3%,按揭优惠1%,另加清盘1%特惠。

下半年楼市新面孔增多 主要集中城郊和新区

稳价保量 房企推盘“加足马力”

7月初,全国大部分房企“年中报”正式发布,从行业头几名企业的上半年业绩来看,完成预定销售任务的房企少之又少。在新一轮房地产寒潮来临的背景下,若想实现预定的销售目标,房企下半年势必面临巨大的销售压力。
传统旺季“金九银十”还未到来,郑州房企就已经迫不及待地提前发力了,加快了推盘节奏。据不完全统计,8月有20多个项目入市,下半年有近40个项目加推或开盘。
郑州晚报记者 王亚平

新盘 城郊和新区集中度高

据郑州房管局18日发布的2014年1~6月郑州市房地产数据报告称,在全国房地产市场出现下行压力的情况下,郑州市房地产市场呈现了小幅调整发展态势。

为了冲击全年任务,加快资金回转,部分企业开始调整战略,从“以价换量”到“积极营销”,稳价保量,加快了推盘节奏。

据记者不完全统计,8月预计有28个项目开盘,比7月份开盘量有明显提升,其中,除了2个商铺项目,其他均为住宅产品。

从入市产品所在的区域看,新郑龙湖、郑东新区、惠济区、中原区较多,大部分都位于城市近郊,传统老城区仅有7盘。

在人们以往的印象中,近郊往往意味着“偏僻”、“交通不便”。然而,近两年随着中原经济区建设加速,郑州城市框架拉大,特别是立体交通网络的构建,让现代城市呈现出了去中心化态势,版图不断延伸,新的区域相继崛起。

表现尤为明显的是新郑龙湖、高新区、航空港区、郑上新区等区域,现在又被业内统称为“城市泛核心区”,万科、锦艺、建业、清华园等实力房企纷纷入驻于此,开发出的高端社区引领近郊置业潮。

据郑州房管局报告显示,上半年县域商品住房销售348.63万平方米,同比增长48.45%,增幅均高于市区,而新郑市、上街区位于县域商品房销量同比增幅的前4位。

未来,随着郑州交通网络的更为成熟,城市版图不断扩大,近郊与主城之间的距离会逐渐被淡化。只要品质高端、物业人性化、配套完善的产品都会炙手可热,价值也会稳步攀升。

房企 “加足马力”积极营销

7月份郑州楼市的火热气息有所下降,8月又是传统的销售淡季,因此,开发商们不得不在接下来的“赛跑”中“加足马力”。

记者从58同城房产频道了解到,“零首付”、分期首付、买房赠送面积、特价房等营销手段轮番上演,无论是高端项目还是刚需项目,都开始放下身段积极营销。

“婚房置业,首付10万,再额外享3%优惠。”近日,位于郑州核心区域的某项目也开始做起了这样的优惠,作为一个相对高端的产品,以往很少抛出如此诱人的低门槛。

位于陇海路的某项目,以相对较低的价格入市,目前又推出8万元优惠举措。高新区某项目推出“5千抵5万”优惠。

“当前的优惠幅度与上半年相比,有加大趋势,置业顾问态度也更为积极。”购房者王先生表示,“现在我每天都能接到不同楼盘销售人员的电话,询问我是否有置业需求,这在之前几乎没有过。”

这也让部分购房者产生置业迷惑,当前该不该买房?

“郑州楼市小幅波动是正常的,但从长远看,价格的稳定及小幅攀升是大势所趋,尤其是城市新兴区域的价值会逐渐走高。”省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清这样表示。

中国房地产学会副会长陈国强认为,随着越来越多的房企感受到库存和销售压力,下半年打折促销的情形会越来越多,房价也将出现实质性的松动,与此同时,成交量则会出现反弹,楼市可能会有小幅回暖。

也有业内人士认为,多家楼盘的积极营销策略或将提前开启郑州下半年的销售旺季。