



新年开局,郑州楼市表现尚稳。百城价格指数显示,郑州1月新建住宅平均价格为9019元/平方米,与2014年12月新建住宅平均价格8948元/平方米相比,环比上涨0.79%。随着购房者对置业选择的判断越来越理性,使得“季节性购房”的概念变得越来越模糊,只要有适合自己的房子,加上价格上的优惠力度大,就会出手。

郑州晚报记者 王亚平

# 土地市场升温 增强后市预期

## 郑州楼市1月开局稳定,“0首付”、“特价房”等频现市场

### 多重利好助推,开局稳定

中国指数研究院2月1日发布《2015年1月中国房地产指数系统百城价格指数报告》,根据中国房地产指数系统百城价格指数对100个城市新建住宅的全样本调查数据,2015年1月,全国100个城市(新建)住宅平均价格为10564元/平方米,环比在经历连续8个月下跌后,本月止跌,微涨0.21%。从涨跌城市个数看,44个城市环比上涨,56个城市环比下跌。

其中,郑州1月新建住宅平均价格为9019元/平方米,与2014年12月新建住宅平均价格8948元/平方米相比,环比上涨0.79%。

此外,克而瑞研究中心日前发布了1月各城市购房信心评级报告,郑州1月购房信心小幅下降,为83.87,但仍保持“推荐”级别。

克而瑞分析认为,目前郑州房贷利率普遍上浮10%,但相比去年底,本月房贷利率已有所放松,减轻了部分购房者压力,使得处在观望态度的购房者加快入市脚步。而1月不动产登记以及亲属过户规定也对郑州市场产生一定刺激作用。考虑到未来一段时间市场仍将以去库存为主,建议置业者可

根据自身需求适时出手。

具体到市场销售情况,上周末,翰林国际城、新芒果春天、国鑫小时代、绿都紫荆华庭、豫发大运城等项目集中开盘。其中,新芒果春天推出200多套房源。据其官方微博显示,该项目开盘2个小时去化近70%,而其他个别项目去化不足三成,楼市整体表现并不是很热。

不过,有业内人士表示,由于2014年开发商营销、蓄客在时间上后移,使得郑州楼市在2015年开年销售尚可。此外,由于在2014年多数郑州开发商已经感到了销售的压力,因此,从今年开始变得更加“努力”,希望抓住农历年前的最后一个月拿出最大的优惠来刺激购房者买房,为2015年的开局起个好头。近期“0首付”、“特价房”等房源频频见诸市场,也有不少开发商针对郑州的城市特点,对返乡置业客群进行了挖掘。

实际上,随着郑州购房者对于楼市的判断越来越理性,只要房子品质过硬、开发商实力强大,加上价格上的优惠力度大,那么购房者就会出手。

### 看好后市,土地市场活跃

新年伊始,土地市场表现的格外火热。据58同城房产频道显示,1月份,二十大标杆房企拿地总额在2014年1月后,再次突破400亿,达到了426亿,是最近12个月的最高点。

其中华润联合首开、招商拿地突破200亿。远洋、万科、恒大、绿地、碧桂园、雅居乐等企业也纷纷再次出现在土地市场,以至于二十大房企该月拿地总额达426.02亿元。在2014年1月,该二十大房企拿地额为581.98亿元,但此后拿地额锐减,其中有4月至10月长达8个月期间的拿地额均不足200亿。

但在2014年12月,随着市场的逐渐企稳,标杆房企再次进入土地市场,从11月开始,连续3个月突破300亿,而在2015年首月则再次突破400亿,达到426亿。

在郑州,1月16日,恒大地产以9.6133亿元的总地价竞得高新区一宗132亩住宅用地,每亩约合728.28万元,相对于起始价52933万元,溢价率达81.6%,刷新了2014年8月29日河南中益置业有限公司单亩518.5万元的地王纪录,成为高新区住宅用地新“地王”,2015年郑州第一个区域地王诞生。

1月21日,金水区一7.2亩宅地出让,

经过最终22轮竞价,该地块以7297万元总价出让,每亩过千万元。

26日上午,郑州海亮房地产开发有限公司以37004万元再夺郑州北区40.09亩商业用地。就在5天前,相邻一34.99亩商业地块被该公司以32073万元拿下。

土地市场升温,是否意味着2015楼市走势会向好呢?

在出席某公开活动时,万科企业集团副总裁、北京公司董事长毛大庆表示,2015年,楼市将“震荡”前行,在他看来,“三个大的问题可能房地产要面对,一个是去库存的问题,第二个是中国的城镇化的速度实际上是在放慢,第三个是拐点逐渐的到来。去库存的压力还存在的状态下,指望房价还有明确的上涨,我认为这是非常困难的。”

近日,“预言帝”任志强再次“放炮”。他预测:“2015年,根据各种情况测算,销售额会迅速回升,从去年9月份销售的最低潮开始,此后销售基本上是处于持续上升的状态。但是价格不一定随着销售量的上升而上扬,因为还有5.9万亿库存没有消化完,还有巨大的消化数字,消化得差不多了才可能改善库存状态和市场供求关系。”

# 恒大与中国邮储银行深化合作

## 获200亿综合授信



2月3日,恒大与中国邮储银行在北京中国邮储银行总部签订战略合作协议,标志着双方建立起全面、深入、广泛的长期战略合作关系。中国邮储银行董事长李国华、行长吕家进,恒大董事局主席许家印、总裁夏海钧以及双方其他高管出席签约仪式。

根据协议,恒大将成为中国邮储银行全行性战略客户,同时中国邮储银行为恒大特别提供绿色通道,并根据需求为其量身定做综合金融服务方案。

中国邮储银行与恒大在授信、全产业链金融支持、现金管理、票据业务等领域开展全方位合作。2013年6月双方就曾在六大领域开展合作,中国邮储银行曾向恒大提供50亿元综合授信。此次恒大获得200亿元综合授信,是之前的4倍。据悉,这是中国邮

储银行向企业提供的单笔最大额度授信。

据了解,2014年恒大销售额1315亿元,完成年度目标120%,目标完成率居全国第一,截至2014年6月30日,恒大现金余额640亿元。中国邮储银行营业网点近4万个,客户超4.5亿人,资产总额超6万亿元,是全国网点规模最大、覆盖面最广、客户数量最多的金融服务机构。这次合作可谓是强强联合。

近年来,房企加速优胜劣汰、分化明显,金融机构对合作企业进行筛选过滤,仅有部分优质大客户“过关”。而此次中国邮储银行与恒大进一步深化战略合作,表明恒大运营能力和资本控制能力被认可,为恒大的稳健发展注入强大动力。

郑州晚报记者 赵娟