漯河日报
家周刊 Home weekly
扫一扫 有惊喜
2016年9月20日 星期二 第323期
漯河日报社房地产部 漯河市房地产业协会 联合主办

国家统计局城市司高级统计师刘建伟

解读8月份房价数据

国家统计局今日发布了8月份70个大中城市住宅销售价格统计数据。对此，国家统计局城市司高级统计师刘建伟进行了解读。

一、环比上涨城市个数有所增加。发布的数据显示，8月份70个大中城市新建商品住宅和二手住宅价格环比上涨的城市分别有64个和57个，分别比上月增加13个和6个；持平的城市分别有2个和4个，分别比上月减少1个和3个；下降的城市分别有4个和9个。新建商品住宅价格环比上涨的64个城市中，比上月涨幅扩大的城市有31个，涨幅在1%以上的城市有25个，最高涨幅为5.6%。二手住宅价格环比上涨的57个城市中，比上月涨幅扩大的城市有30个，涨幅在1%以上的城市有18个，最高涨幅为4.5%。分城看，一、二、三线城市新建商品住宅和二手住宅价格环比涨幅均比上月有所扩大。

二、同比上涨城市个数略有增加。8月份70个大中城市新建商品住宅和二手住宅价格同比上涨的城市分别有62个和53个，分别比上月增加4个和1个；持平的城市分别有2个和1个，均比上月增加1个；下降的城市分别有6个和16个。分城看，一线城市新建商品住宅和二手住宅价格同比涨幅在连续三个月收窄后有所扩大，二、三线城市继续扩大。

新华

闲话楼市

省会地王频出 一线房企进驻

三四线城市房企是否受到冲击

■特约撰稿人 王毅敏

为何郑州会出现出37000元一平方米的地王呢？那是因为，郑州原来一直是“躲在深闺人未知”的城市。

很久之前，郑州的市级政府机构还不在郑州，而在荥阳。郑州的发展历程大概是这样的：

1.早年间，京汉铁路由开封、周口改道郑州，开始修铁路时郑州有1.5万人，修好有3万人；

2.20世纪50年代，为了全省公务人员开会方便，省级政府机构从开封搬至郑州，当时紫金山那里还是麦地，郑州人口12万左右；

3.1992年，邓小平南行讲话后，郑州开始建高新区；

4.郑东新区规划；

5.港区规划上升至国家战略；

6.富士康、海马汽车等进入郑州；

7.河南省GDP进入全国前五名；

8.国家“一路一带”战略，郑州是重要的节点城市；

9.近期，120平方公里的河南自贸区项目获批；

10.2015年在郑州召开的上合组织峰会，李克强总理坐高铁带着诸多国家元首光临郑州。

另外，笔者认为还有三个因素影响着郑州的房地产市场：

1.河南是人口大省；

2.河南其他地市人口纷纷挤向郑州，去年郑州销售的房子中郑州户籍比例才占24.7%；

3.郑州不再是郑州人的郑州，不远的明天也将不再是河南人的郑州，而是中部地区的郑州。9月10日郑州到徐州的高铁开通，铁路总公司修改的铁路运行图有100多次列车。

未来随着郑州-合肥、郑州-万州、郑州-济南高铁的开通，郑州对于周边几个省份的影响将会更大。笔者认为，未来郑州成为1500万到2000万人口的城市没有悬念，因为去年郑州销售给外省人口的房子占9.8%，今年肯定会超过10%，以后也许会在15%以上。

目前郑州平均房价还不算高，武汉、南京房价23000多元一平方米，合肥都13000多元一平方米了。武汉的房价表面上看起来只有12000多元一平方米，但这是包含所属县在内的平均价，主城区的房价已很难找到20000万元以下一平方米的了。同样，南京也是如此。

这样看来郑州房价还是处于价值洼地的，从去年才逐步开始上涨。因为，2014年时，在全国房价下跌的情况下郑州房价却上涨9%，就是这样的现实使得郑州从2015年下半年开始成为一线房企眼中的香饽饽。

近期受地王涨价的影响，不少本地开发商乐开了花——原来售房部门冷清的局面得到了改善。现在找关系买房，不奢求能多优惠两三个点，能多给一个点的优惠就欢天喜地了，而不给优惠能让任意选房也已经是面子十足了。

不过，一段时间之后他们就会马上醒悟过来：房子卖完了之后干什么？手里没地了，有的开发商是有钱也买不到地了，而有的是卖房所得的钱都不够楼面地价了。这样一思量后，结果只会是——封盘不卖或是限制出货量。好吧，真的是“一阔就变脸”呀！

未来郑州市场（大部分二线城市）应该是这样的格局：第一阵营是央企、第二阵营是上市公司、第三阵营是现在当地前20强企业。面对这样的局面，本地开发商的出路在哪里？

1.把手里现有的地块严把死守，不要再建设质量低劣的房屋低价出手，花点心思把产品做好，追求单位面积利润，把它当成事业来做。

2.找好“靠山”，能与央企合作最好，当然央企只会和你成立项目公司。比如保利、万科进入郑州都是和本地开发商合作进行合作。

3.转型——做服务运营商，比如长租公寓市场。

笔者认为，以一、二线城市的开发思维模式开发三、四线城市是行不通的。现在恒大、碧桂园的未来主战场（从去年和今年的土地储备上看）依然是三、四线城市，并不是市场不好，而是企业不适应市场，进入三、四线城市要学会三、四线城市的游戏规则。

不是所有二线城市的开发商都会进入三、四线城市，但面对这次一线房企汹涌澎湃地压境郑州市场，肯定会有一些郑州的房企，甚至不排除部分TOP100的企业会杀进我市房地产市场。

一线房企面对现在郑州动辄一个项目就是二三十亿的地价只能干瞪眼，但他们准备十亿八亿的资金进入我市也未尝不可。二线城市开发商进入我市带来的不仅是资金，还会有新观念、新作业流程及对产品的更新换代，而观念陈旧的本地企业受到的冲击将会更大，现在的郑州市场也许就是明后年的漯河市场。（完）

市住房公积金管理中心

中秋节慰问孤寡老人

本报讯（记者 刘丹 通讯员 王介楠）9月14日下午，漯河市住房公积金管理中心多名党员志愿者在社区居委会同志引导下来到铁新村社区，看望慰问孤寡老人，给他们送去了中秋佳节的祝福。

据悉，近段时间以来，中心按照市”双创办”工作安排，在组织干部职工深入社区宣传创建知识、督促卫生整治的过程中，了解到铁新村社区还存在着生活较为困难的孤寡老人。为了帮助解决基层群众的实际困难，弘扬济危扶困的雷锋精神，中心办公室、工会等有关科室决定组织志愿者利用中秋佳节开展一次慰问活动。经过街道办事处的介绍和中心前期的走访，志愿者带着月饼、牛奶和水果等慰问品深入孤寡老人家中，和老人促膝交谈，了解他们的生活状况，帮助他们排忧解难。

在志愿者们离开时，老人们紧紧握住他们的双手，流下了激动的泪水，同志们也很感动，纷纷表示以后要积极主动地去帮助更多需要帮助的人。

走进恒大

提前引爆黄金周 特大优惠82折火爆来袭

■本报记者 赵敏

时间进入9月末尾，酷暑离去，金秋收获季节迎来了“十一”黄金周的到来。恒大御景提前引爆黄金周，82折特大优惠巨惠全城。109平方米~113平方米瞰河三房，159平方米墅质四房，全明通透，户户观景，最高优惠达38万，超低总价震撼发售，每平方米再送1500元精装，河景美宅轻松拥有，让您置业无忧。

恒大御景效果图。 图片由恒大地产提供

巅峰卓越品质 实力保证典范

今年以来，恒大单月销售屡创新高已成常态，并在最近两个月连续突破400亿大关，反映了其愈发强劲的销售势头。2016年1月~8月，恒大累计实现销售额2330.6亿，同比增98.3%，超去年全年2013.4亿实际销售额16%，完成上调后的3000亿年度目标的77.7%。恒大销售业绩突飞猛进，仅用8个月就超越了去年全年销售额，预计全年将大幅超额完成目标。

恒大一直以“质量树品牌”为企业宗旨，严格执行精品战略，高品质高性价比的产品赢得购房者追捧。在全国房价大幅上涨的背景下，漯河房价也有小幅上涨，恒大御景却仍旧秉持恒大集团“民生地产”理念，坚持让利于民，坚持以高性价比的精品赢取市场口碑。

恒大御景项目位于漯河沙澧河4A级景区，紧临城市绿肺沿河绿廊，以得天独厚的自然资源优势，精密严谨的品质建造要求，系出名门的品牌服务意识释放着项目自身的深度价值，擢升市场的无限升值空间。

市政府区域 城市品质生活畅享

恒大御景坐落于市政府核心位置，漯河市环保局、漯河市政府、漯河市财政局等多家政府办公及行政机构林立。周边有7路、17路、28路、33路、56路、68路、72路等众多公交线路直达城区各个区域，丁湾大桥开通后，将让你5分钟畅享优质便利生活。

园区精心打造欧式私家园林，专享世界级皇家园林造景手法，绿化率超过40%，高绿化率与4A级沙澧景区公园连成一片，共同形成漯河难得一见的城中“氧吧”，为恒大御景业主带来真正绿色健康的居住环境。入则安静，出则繁华。一面享受一线沙澧河的富氧健康，一面坐拥市府央区的生活便利，在这里，开启豪门生活新体验。

82折限时秒杀 抢房刻不容缓

9月、10月是楼市的传统销售旺季，向来是各大楼盘抢占市场的黄金时期。作为全国龙头房企的恒大地产，更是将优惠进行到底，购房者一定要把握时机，果断出手，为自己和家人选择一个理想的居家环境。109平方米~113平方米瞰河三房，159平方米墅质四房，82折超低震撼巨惠，更有无理由退房保驾护航，您还在等什么？

无竞技不狂欢，本周双休日（9月24日~25日），恒大御景“小小发明家·玩具总动员”趣味来袭。乐高积木让你创意无限，趣味投球赢取毛绒玩具，体验动手创作的乐趣，收获成长时光，更有精美冷餐等你品尝。

广鑫房产

金秋置业 “金”喜连连

帝景城金秋买房送黄金

广鑫·帝景城小区大门口

本报讯（记者 吕小燕）金秋时节，月圆情浓，暖心的礼送给珍爱的您。9月15日，帝景城金秋置业送温暖，“金”喜连连，回馈不断，特推出买房送黄金活动。

记者得知帝景城在中秋期间有买房即送黄金吊坠一份（价值2000多元）得到活动，特意来到帝景城售楼部看看这第一份大礼谁先得到。本次活动所送出的黄金吊坠数量有限，谁先买房谁就先得到。项目还为前来参加活动购房的客户免费拍摄全家福，售楼处内飘香月饼、瓜果等全天供应。

不少前来看房的客户在和记者聊天时说：“中秋节假期比较短，也没计划出去玩，帝景城在假期里举办这样的活动真好，我们在这里不仅可以享团圆、品月饼、拍全家福，如果看中房源购买这里的房子了还能得到黄金吊坠，真是不错。”

践行理想的人，脚步从不停止，当他在功成名就华丽转身的时候，却需要一片天地安放幸福。广鑫·帝景城，沙河北岸前排豪宅，欧式园林实景呈现，二期完美交房，团圆不等待，现房即买即住。

中秋佳节，明月当空，最美的景致不过是一家人的幸福团员。广鑫·帝景城二期，160平方米~260平方米阔景豪宅，户型轩敞自如，大尺度迎合豪纵眼光对视野的挑剔，满足家人间的互动需求，将一家幸福轻松收藏。

海外游子归家团圆时，也趁着买房送黄金的诚意回馈，也有不少人带着家人来到了帝景城，选一栋面朝河岸的好房把幸福安放在这里，同时，也能和家人一起免费拍张幸福满满的全家福。

广鑫·帝景城，滨河上空的阔景豪宅，沙河北岸第一排，真正亲水，好房难得。东外滩、丹尼斯双双紧临，十万平方米欧式园林景观已成，繁华静谧相依，生活舒适便捷，全实景现房，期待您的到来。

长江国际广场

全新售楼中心璀璨开放

本报讯（记者 赵敏）9月19日，伴随着轰鸣的礼炮，位于长江路与乐山路交会处向北150米路西的长江国际广场新售楼中心盛大开放。活动现场，长江国际广场合作单位及意向客户莅临现场，共同见证了长江国际广场新售楼中心的正式开放。

记者在现场看到，历经精心规划打造升级后的长江国际广场新售楼中心，除了对整体布局进行调整之外，还增添了诸多关乎细节的客户服务体验。此次，长江国际广场斥巨资打造的全新奢适空间，必将为新老客户带来焕然一新的尊贵体验。

华美建筑风格。全新售楼中心建筑整体为充满法式风情的造型风格，设计突出与社区建筑相呼应的欧式生活底蕴，更契合了中高端住宅客户的未来生活场景。

休闲活动广场。走进新售楼中心，首先映入眼帘的休闲活动广场，与建筑同色系的地面更延伸了视野。开阔的空间，满足各类客户的互动活动及日常休闲需求。

奢华待客大堂。售楼中心内，以珍品挂画、自然绿植、水晶吊饰、造型雕塑突出艺术感；简洁明快、宽敞大气，使人感受到色彩、风格和谐的统一美。

舒适洽谈雅座。洽谈区特色的吊灯和舒适沙发、各类酒水一应俱全的服务吧台，为整个空间营造了一种恒久的轻松感，让客户与置业顾问之间的交谈，因环境的静雅而更加自在。

开阔沙盘区域。焕然一新的项目区位沙盘、项目自身沙盘和户型沙盘，为您展示项目内外部格局、各楼栋相对位置、朝向、楼栋数、建筑类型、户型等信息，一目了然。

贴心服务团队。专业置业顾问，为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务。一切的一切，只为让您的满意。

全新售楼中心，全新品质升级。如此高颜值，还不快快约起？

房产周刊 我们聊房吧

《漯河日报·家周刊》与《漯河日报·晚报版》《楼市金版》《我们聊房吧》栏目，QQ群会员火热招募中……

QQ群会员招募……

QQ群：199076111
邮 箱：lhrblg@163.com
电 话：18603957373

本版编辑 曹 华