

楼市负重前行 你我携手共进

□李国阁

日历翻过 2015 年的最后一页，明天就是 2016 年元旦。

回望刚刚走过的 2015 年，周口楼市给人留下了太多的回忆，甚至可以说终生难忘。2014 年下半年以来，周口楼市一直在低迷不景气的氛围中徘徊，不管是知名楼盘，还是一般性楼盘，不管是位置优越的中心城区楼盘及东新区的潜力楼盘，还是南区、西区的楼盘，仿佛一夜间染上疾病一般，售楼部门可罗雀，销售变得举步维艰。东新区一家位置不错、品质也不错的楼盘 2015 年 5 月份竟然没成交一套房子，这不是传言，的确是事实。周口楼市宛如一头耕牛，自己拉犁，力不从心，负重前行。

周口楼市，尤其中心城区楼市，与全国大部分地区一样，库存量大，去化速度慢，这

让开发商和政府都揪心。2015 年 7 月 31 日，周口市人民政府出台《关于加快促进中心城区房地产市场平稳健康发展的若干意见》，这项史无前例的“救市”措施收到了效果，致使 2015 年 9 月份中心城区的房地产成交量明显回升，同时，由于政府补贴契税的政策，也让不少购房市民得到了大实惠。由于购买力有限及市场的多种因素，好的销售局面如昙花一现。2015 年 10 月份，中心城区的房地产成交量又开始下滑。

这些都足见周口中心城区房地产形势的困难。

机遇和困难往往是孪生姐妹，在困境中如果把握机遇，及时出台措施，撕破困难的口子，就能收到“柳暗花明又一村”的效果。2015 年上半年，在一片怨声中，建业森林半岛率先降价，结果一个月竟成交了近 200 套房子。森林半岛的这“一招鲜”让其取得了空

前的成功，后来，周边楼盘也效仿降价，可是这一招就失去了魔力，效果平平，他们只好扼腕叹息。建业森林半岛的“一招鲜”成为 2015 年周口楼市的难忘记忆，许多人感叹其智慧和魄力。

冬天来了，春天还会远吗？刚刚召开的中央经济工作会议又点燃了房地产界人士的激情。作为中央召开的规格最高的年度经济会议，把“去库存”提到 2016 年经济工作的五大任务之一，“去库存”成了“国家任务”，这足见国家对房地产行业的重视程度。业内专家人士预测，2016 年，中央和地方肯定会出台更进一步的“救市”措施。大家对 2016 年的房地产市场寄托诸多美好希冀。

报企一家亲。周口报业传媒集团历来重视周口楼市的宣传报道，把努力为房地产企业鼓与呼当做自己的责任和使命。我们除下大力气办好《周口晚报·楼市周刊》和《周口

日报·周口精品楼盘指南》等专刊和专栏外，还不遗余力办好春秋两届房展会，以便为周口的品质楼盘做好宣传、树立形象，并促进成交。在全国房地产形势的大背景下，结合周口中心城区的实际，2016 年，我们宣传的出发点和工作的落脚点无疑是“去库存”，围绕“去库存”要做足做好多方面的功课。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。新的一年开启新的征程，让我们携起手来、戮力同心、攻坚克难，共同拥抱周口楼市更加美好的明天！

元旦献词

龙都红星广场举行彩蛋 DIY 活动

□记者 李国阁 文/图

本报讯 大人亲自做一次，重温童年的美好记忆；孩子认真做一次，锻炼动手能力，丰富课余生活。12 月 27 日，龙都红星广场彩蛋 DIY 活动在大庆路南段其售楼部举行，上百人动手操作，认真绘制，度过了一个有趣而充实的周末。

当日上午，天气阴沉，北风凛冽，寒气袭人。可是，寒风阻挡不住家长和孩子参加活动的脚步，低温降低不了市民了解项目进而投资的心情。一大早，三五成群的市民向龙都红星广场售楼部赶来，他们或夫妻结伴，或一家三口，来这里参加过圣诞、庆元旦彩蛋 DIY 活动。龙都红星广场售楼部内，摆放整齐的画桌上放有彩蛋、颜料、画笔及水果。大家品尝着水果，交流着丹青技巧，大厅内暖意融融。

当日上午 9 时，彩蛋 DIY 活动开始。调拌颜料，选择图案，大家开始动手绘制彩蛋。别看彩蛋上的图案简单，要想真正

将其落实到彩蛋上，并不是一件容易的事。有一定彩绘基础的还能运笔自如，没有一定绘制基础的明显有些为难。静心研究，耐心作画，售楼部变成了比赛绘画技艺的场所，气氛融洽而温馨。经过一段时间的努力，不少人交出了作品。不管图案是否逼真，可是每个人脸上都写满喜悦。“这次手绘彩蛋让我对绘画有了简单的了解，知道绘画不容易。想干好任何一件事，不付出努力都是做不到的。”一位初中生深有感触地说。

前来参加活动的家长围着龙都红星广场的沙盘一探究竟，对龙都红星广场充满兴趣。龙都红星广场项目总占地约 300 亩，计划投资 30 多亿元，总建筑面积近 70 万平方米，其中商业占地 124.7 亩，建筑面积约 36 万平方米，融合了红星美凯龙家具馆、精品馆、商业云街、酒店、公寓、超市等多种业态，是周口首席 6 维城市综合体。预计红星美凯龙家具馆、精品馆及有关商业部分 2016 年 10 月可达到运营条件。



“目前，该项目正开展黄金旺铺、精装公寓意向客户招募活动，交 500 元抵 5000 元。这里位置优越、市场成熟，是投资的理想

之地，并且有红星美凯龙大品牌的拉动，龙都红星广场项目以后的繁荣是有保障的。”一位客户认真地说。

现代城逆势热销的背后

□记者 赵世全 文/图

9 月销售 53 套、10 月销售 61 套、11 月销售 72 套……现代城在楼市低迷徘徊的状况下持续热销，让各方感到惊讶。近日，记者走进现代城，一探其热销背后的奥秘。

首先，源于其前瞻的规划、优美的环境、卓越的品质。现代城一期怡景园、二期世锦园、三期悦馨园整体规划紧密结合周口的历史文化特点和居住习惯，致力打造崭新的居住理念，达到人、环境、建筑的和谐统一。规划设计力图营造一个功能合理、环境优美、舒适宜人的人居环境，并通过恰如其分的交通组织、绿化系统、组团布局、有序的空间秩序，追求社会、经济、环境综合效益的整合，为住宅的商品化开发、社会化管理创造条件。现代城电梯洋房规划之初便以追求极致为标准，仅以 20.9% 的建筑密度布局社区，让更多的土地留给自然。大手笔规划数百米水系景观，以最优的动线将水系贯穿社区其中，保证每栋楼、

每一户都能足不出户即可赏鉴水景，配合小区内多重绿化景观，营造社区内湿润、清新的小气候，给业主提供最为舒适、健康的生活。电梯元素的引进，在保证业主生活私密性的同时，让洋房生活更多了一份便利性和舒适性，让居住在此的业主无需劳碌一天之后再步行爬楼梯，更方便老年人的出入。现代城电梯洋房注重每一个户型的细节，并苛求每个细节的完美。129~175 平方米尊贵户型空间，方正的户型设计，动静分区，南北通透，让清风、阳光、美景飘窗入户，让生活多一份自然和阳光的气息，流水潺潺，鸟语花香，千般姿态，让人倾城倾心，尽享与生俱来的优越。

其次，源于其完美的配套设施。每个人都生活在属于自己的生活圈子里，不同阶层的人，生活的圈子也不相同。现代城 5800 平方米高端商务会所，内设室内外游泳池、健身房、台球室、网球场、康疗馆、瑜伽馆以及西餐厅和商务会客厅，为业主贴身打造一个高端生活圈。无论是私交会友、商务

接洽，还是家庭娱乐，都让业主不出园区就能全方位享受高端生活乐趣。

另外，源于其周到的服务。走进现代城，导购小姐笑脸相迎，将你引入轻音乐环绕的贵宾区，然后奉上一杯热气腾腾的香甜咖啡；置业顾问笑语绵绵，娓娓向你推荐各款洋房，时刻让你有一种宾至如归的感觉。当然，品质生活自然不能缺少了周到的物业服务！物业服务是对楼盘品质的再次提升，同时也是对业主生活享受的一种尊贵提升。现代城重金签约国家一级资质物业——杭州物华物业。“多重三维安防体系、皇家卫队安全服务、工程专家设施设备管理、宫廷礼仪式客户服务、精致化保洁绿化服务、管家式增值特约服务体系”六大服务体系，为业主打造一种从物质到精神、从表层到深层，既具有浓厚的文化氛围，又具有个性特征的高端皇家尊享式物业服务，让你的居住更加舒心、安心、放心，给你一个最为整洁、舒适、安全的家。

