

省重点项目前景无限 多业态产品魅力四射

龙都红星广场销售活力十足

□记者 李国阁 文/图

本报讯 “刚刚过去的国庆长假,这里的公寓销售了30多套,建材区商铺销售近20套;10月7日,售楼部举行了龙都红星广场寿司DIY品鉴会,客户挤满了售楼部,准备推出的红星·购物公园和红星·财富中心又引起了大家的广泛关注,已有几百组客户参加了认筹。”10月12日,谈起近期的销售形势,周口龙都红星广场营销总监屈磊一脸兴奋,他对项目前景充满期待。

位于周口市大庆路南端的龙都红星广场项目工地,施工正酣,几十座塔吊林立,数百名工人紧张作业,庞大的建筑群、恢弘的建设场景震撼人心。“这不愧是河南省重点建设项目,一天一个样,一个月就大变样,等到项目投入使用后,这里不仅是城市的地标性建筑,还将是全市新的消费中心;龙都红星广场将是周口新的城市名片。”在铁路建材城经营地板生意的一个老板如此感叹这里的建设速度和正在发生着的变迁。

龙都红星广场售楼部客人络绎不绝,十

多名置业顾问接待客户忙碌不停,讲解正在销售的2#SOHO公寓、6#LOFT公寓及建材区商铺,推广近期将要开盘销售的红星·购物公园的独立产权商铺和红星·财富中心写字楼,产品丰富,前景美好,置业顾问的讲解耐心而充满激情。“这里销售的产品有独立沿街门面、大卖场的格子铺,还有公寓、写字楼,适合投资的产品丰富而齐全;这里已是成熟的建材市场,加上红星美凯龙国内一线大品牌的带动和政府的重视,龙都红星广场今后的经营没问题,我确定在这里投资。”国庆长假已多次来售楼部考察的一位张姓客户如是说。

龙都红星广场营销总监屈磊介绍,这里正热销的产品有一室一厅一卫和二室一厅一卫的SOHO公寓,还有户型在60~93平方米的LOFT公寓,全部精装修;LOFT公寓的层高为5.4米,可以实现200%以上的得房率,轻松实现住复式楼梦想。其他正热销的建材区商铺,共480套,分布在一、二、三层,面积在50~90平方米,这些商铺10年包租,统一招商、统一运营、统一管理,业态布局提前界定。



龙都红星广场施工现场鸟瞰一角



周口万正世家项目

万正集团将举办第四届客户旅游考察活动

□记者 赵世全 通讯员 刘娟 文/图

本报讯 天高气爽,硕果飘香。金秋十月,正是一年旅游的黄金季节。10月15~16日,河南万正集团拟组织旗下周口万正世家、万正美林半岛近200位客户前往集团开发建设的3个国家4A级旅游景区,去领略绚烂多姿的秋色,此举受到客户的热烈欢迎。

据悉,万正集团成立21年来,始终坚持传承民族文化、弘扬时代精神,丰富历史文化名城内涵为使命,以坚持地产、玉文化和旅游产业三驾马车并驱为战略方针,始终走在引领中原文化地产的最前列,相继成功开发建设出湖北丹江口大道之源太极峡、南阳淅川皇家禅院香严寺、南阳镇平特色旅游购物公园国际玉城等三大国家4A级旅游景区。其中占地1300亩的南阳国际玉城,是目前全国最大的玉石之城,也是文博之城、影视之城,项目全部采用明清仿古建筑风格,被列为河南省重点建设项目、省文化产业改革发展示范区龙头项目;皇家禅院香严寺又名长寿寺,距今1300多年,原有上、下两禅院,鼎

盛时有各类建筑470余间,有“千顷香严”之称,寺院西接道教圣地武当山,与登封少林寺、洛阳白马寺、开封国寺并称为河南四大名寺;太极峡风景区是湖北省地质公园、省级风景名胜、湖北旅游名村。景区占地面积60平方公里,有大小10余个溶洞组成,相传是武当山玄天真人武帝隐居修炼的地方。景区风光旖旎,丹霞地貌神奇瑰丽,石林景观鬼斧神工,而且有刘秀在这里首胜王莽逐步建立东汉王朝的神奇故事和自然之谜。万正集团相信,优美的景色,定会给客户留下美好的记忆。

另据万正集团相关负责人介绍,2007年河南万正集团正式进军周口,首期在淮阳开发万正龙湖、淮阳羲皇宾馆项目,成为淮阳备受瞩目的明星社区;2015年周口万正世家项目正式启动,30万方汉唐建筑风格生态人文社区正在倾力打造;2016年淮阳首席300亩欧风亲水别墅项目万正美林半岛已拉开帷幕。相信不久的将来,一批高品质、高规格、高品位的楼盘将呈现在世人面前。

楼市新政来袭

房企称将控制开发节奏

随着严厉的楼市调控潮在多城落地,上半年大手笔拿地的企业或现隐忧。万科及北京某房企均表示,将控制开发节奏。融创中国品牌部相关人士表示,融创中国将以品质打动客户。

有关专家表示,2016年是历史上地王较多的年份,在楼市调控组合拳下一些激进房企前景堪忧。

限购城市此前地王频出

值得注意的是,在政策调控前,多个限购城市都涌现了很多地王。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,合肥是地王最密集的二线城市之一。

而苏州楼市自去年下半年开始,地王频

出,房价随之飙升,与南京、合肥、武汉并称为“四小龙”。在严跃进看来,苏州出现较多的地王,是因为周边上海的土地价格过高,很多房企从总价成本考虑,进而在苏州加大拿地力度。

除此之外,东莞、郑州、佛山等地亦是地王频频出现。据《中国经济导报》报道,在过去的9个月里,郑州已出现超过10个“地王”,平均每个月都有1.5个地块在刷新上个月创下的地价纪录。

万科:根据库存情况来决定开发节奏

10天内连续20多个城市出台调控政策,房企将以何种姿态应对楼市调整?

同策咨询研究总监张宏伟表示,房地产

在2017年下半年后处于低谷期,去年下半年至今已经出让的地王项目如果打算2017年入市,那么也就意味着这些项目很难通过房价上涨获得收益。“如果按照部分城市土地新政,部分地王还需要现房销售,那这些地王项目就惨了。”张宏伟表示。

在10月10日万科电话会议上,董秘朱旭在解读公司销售数据的同时,也首度对外发布了万科对于调控的看法。朱旭指出,房地产的发展都有大周期和小周期,这次调控对于成交量的负面影响是存在的。万科会根据城市的库存情况来决定开发节奏,控制开工面积和推售面积。此外,万科未来会继续坚持以自住的购房者为主进行销售。

在调控较为严厉的深圳,万科的400亿高端货值一直备受市场关注。对此,朱旭称,深圳的去化周期非常长,主要在于高端的货值,越贵的房子卖得越慢,毛利率越高。调控政策出来之后,万科的项目还未披露价格,还要再等等看,可能会受到影响。

在接受记者采访时,某北京房企人士表示,本质上房企不会做大的改变和调整,这是由北京的市场需求决定的,只是会放缓开发节奏。

融创中国今年在公开市场上拿地也颇为凶猛。对此,融创中国品牌部相关人士表示,融创中国一如既往地以品质打动客户,继续坚持深耕战略,相信好的产品和服务无论在什么样的市场环境下,都会获得青睐。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖表示,拿了高价地的房企,首先要做好产品,以此支撑未来的销售价格。此外要缩短开发建设和销售周期,实现快速回款。

(据《新京报》)