



李少民



苏萧龙



许惠君



邓伟



冯祖辉

**厦门泉舜集团
执行副董事长 李少民**

上半年楼市调控并未松动,但边际效应递减,大部分城市的房价未降反升。实践是检验真理的标准,有形的手最终敌不过无形的手。

洛阳市场有典型的三线城市市场特征:本地市民为消费的绝对主体,外购比例极小。因此,随着市场供应量大幅增加,开发商肉搏战的结果是房价稳定。房产的价值与地段有关,越是城市中心,保值、增值功能就越强大,世界上任何一个城市莫不如此。我相信,城市中心的房产将会越来越受洛阳市民青睐。

**洛阳尚锦置业有限公司
总经理 谢军利**

目前楼市平稳向上,供需两旺。大型房企经过又一轮的调整筹备,大多资金充足,加上国家相关政策引导房地产市场进一步朝着理性、良性、健康的方向发展,个人认为短期内不存在降价空间。下半年各个区域均有大型楼盘项目入市,升龙集团在高新区、老城区的项目也将同步启动。随着各类楼盘的入市,消费者对产品品质的诉求日益提高。这就要求升龙集团打造项目要精益求精,求新求变,进一步考察国内外优秀项目,学习先进的开发理念,以满足人们对高品质生活的需求。

**洛阳旭升房地产开发有限公司
副董事长 邓伟**

上半年,新“国五条”在楼市引起轩然大波,然而洛阳楼市并未遇冷,反而延续2012年翘尾热度,一级二级市场都有不俗表现,迎来了一个新的发展契机。老城区、瀍河回族区有刚需撑腰,持续热销;西工区、涧西区各类配套完善的宜居、改善型产品层出不穷,大受片区常住居民追捧;伊滨区、洛龙区品质楼盘更是各出奇招,将竞争推向白热化,不少市民在此预定了未来生活。伴随销售热潮,许多百强房企争相入驻,楼市供应量猛增,竞争随即加剧,新一轮的品质博弈在所难免。

2013年上半年洛阳市异彩纷呈,展望下半年,在房产税全面推广、政府从严调控等因素的影响下,业界认为品质、服务、配套等综合素质仍是跑赢市场的关键因素。在此我们集中了6位业界翘楚的真知灼见,以期预测下半年楼市走向。

地产领袖 论道

(开发商篇)

**洛阳凯瑞企业集团有限公司
总经理 苏萧龙**

市场需求才是洛阳楼市发展的原动力。洛阳楼市与一、二线城市楼市相比,有本质上的区别,价格炒作和外来因素较少,本地需求和接受度才是关键因素。以国宝花园的别墅为例,从前几年的百十万元一栋,到现在的数百万元一栋,反映了市场对高端人居环境的认同。随着洛阳经济的不断发展,企业对高品质办公环境的需求也日益迫切,在这样的形势下,国宝大厦应运而生,及时填补了楼市空白。我们坚信,唯有顺应市场需求,才能实现双赢。

**路劲地产洛阳公司总经理
许惠君**

洛阳楼市坚挺地走过了2013年上半年,在国家不断出台政策进行调控的背景下,房价相对稳定,丝毫没有回落的迹象。进入下半年,洛阳的房价总体而言不会出现大的变化,但是具体还要依据市场而定。一些销量较大的楼盘,价格可能会有小幅上涨。一般而言,七月是房地产传统销售淡季,但今年的情况有所不同,很多项目都推出了维系业主的活动。可以预见,进入夏季后,开发商们会暂时休整一段时间,但是休整时间会非常短暂。洛阳地产界各路“枭雄”都在积蓄力量,未来的楼盘大战在所难免。

**洛阳浩德鑫置地有限公司
总经理 冯祖辉**

上半年洛阳楼市虽然受新“国五条”、20%交易税等政策影响,但房价呈逐步上扬趋势,各楼盘销售成绩斐然。下半年洛阳会有大批项目入市,供应量猛增,大的供应量将导致市场竞争愈发激烈,洛阳楼市将会呈现一个“拼品牌、拼品质、拼资金”的深度竞争格局。浩德鑫始终坚持“品质至上,文化为魂”的理念,其旗下的开元壹号是集高档住宅、写字楼、商业、公寓、学校、会所、艺术中心、湿地公园等于一体的大型城市综合体,必将全面提升洛阳居住品质,成为中国文化豪宅典范,成就洛阳新区繁华核心。