



匠心筑城

2016 郑州地产年度大奖报道特辑

洞见未来

回归产品才是房企突围的“不败法则”

近郊特色小镇要比大城市还有吸引力



新田集团总裁 冯常生

特色小镇不仅是中央政府力推的重点,房企也掀起了建设特色小镇的热潮。眼下,随着经济转型,特色小镇也逐步玩的脑洞大开,郑州也在特色小镇、美丽乡村的征途上快速发展,形成一批适度集中、布局合理、特色凸显的小城镇和美丽乡村。

比如,郑东新区的圃田乡将建设具有列子文化特色的城乡一体化示范小镇;新密市的刘寨镇轩辕圣境黄帝文化旅游创意小镇、尖山风景区伏羲古镇;荥阳也将重点打造贾峪新田特色小镇。

10月份在新田美爵酒店举办的2016中原特色小镇发展论坛,让新田·维他小镇正式走入公众的视野。

据新田集团总裁冯常生介绍,新田城维他小镇契合了中国新型城镇化的发展,以原生湖山为基地,践行回归田园生活的梦想,整合最优质的资源,不仅为品牌商家提供了合作共赢的广阔平台,为项目所在地区的发展转型带来了更多的想象空间。

冯常生说,新田·维他小镇由活力项目和文化项目组成。其中活力项目包括美爵酒店、雅高酒店、耀莱影城、房车俱乐部、尚空间俄式厨房、西湖春天以及奥特莱斯、水上文化公园等众多国内外著名商业品牌和娱乐项目;在文化项目上,有1800多年历史的洞林寺文化传承,并打造成古镇风情片区。

对于新田·维他小镇发展,冯常生说,维他小镇交通区位优势明显,紧邻郑州主城区,随着郑州大交通体系的建立,项目所在区域已经形成了集地铁、快速路、高铁、高速等于一体的交通网络,道路的提速,便捷的交通网络保证了小镇的通达性。

新田商业运营能力是保证小镇发展的另一突出优势。从国贸360到新田城,新田出色的商业运营能力在实战中被认可,冯常生介绍说,在小镇的建设中,新田吸引了众多品牌商家选择入驻,这些商家和合作伙伴共同组成了新田的“朋友圈”,“新田‘朋友圈’”的水平是促进小镇发展的另一个优势。”

房企要始终坚持呈现最好的产品



康桥地产副总裁 余合

随着经济发展的加速、城市框架的拉大,一批外来地产大鳄纷纷进驻郑州,大有群雄逐鹿中原之势,其中万科、恒大、融创等一线品牌房企在今年均取得了不俗的销售业绩。

外来房企巨头对郑州本土房企冲击加剧,而在余合看来“如今的郑州房地产市场是一个共赢的局面”。

外来房企拥有丰富的开发经验、创新的产品理念、完善的服务水平以及深厚的资金实力,仅仅凭借品牌的优势和累积的经验,就取得不俗业绩。

不过,任何外来房企都要面临着本土化的问题,而本土房企,有着“近水楼台先得月”的优势,基于对于中原人居的理解,快速扩展视野,借鉴一线房企优势,进行创新和提升,靠着对产品品质的把握,稳健前行。作为本土企业,康桥淬炼景观、建筑、物业、体验和研发,倾力打造更懂中原的“5+”好房,最终赢得了用户和同行的双口碑。

“始终坚持将最好的产品呈现给社会。”余合说,这是康桥项目热销背后的核心,无论时代如何变化,也无论市场多么疯狂,从成立至今15年来,康桥地产始终以其品质基因专注于产品,将见诸于纷繁复杂的施工、服务、细节的温度,和流淌在康桥人血脉的人文情怀呈现给中原人,康桥“5+”好房也赢得了市场认可。

在目前郑州房地产市场调控政策收紧的当下,余合认为,“对房企来说,既是一次挑战,也是一次机遇。”限购政策的执行,必然导致市场优胜劣汰。但品质地产肯定受到客户的追捧,有品牌实力的开放商将更具市场竞争力。作为本土房企中的领军者,无论是康桥地产,还是其他公司“最重要的是,练好企业内功,做出最好的产品,来回馈客户的厚爱。”而对于有购房需求的客户,不建议隔岸观望,选择品质好、服务好的项目,经得起市场和时间考验的产品。

以敬畏之心深耕郑州 拿出好产品和服务回馈市场



融创中国华北区域郑州公司营销中心总经理 严丹

今年2月以来,融创牵手美盛、签约城开、携手华夏、瀚海等本土知名企业,陆续拉开了布局中原、深耕郑州的序幕。目前,融创已先后在郑州主要核心区域推出融创美盛·象湖壹号、融创城开·瓏府、融创华夏·观澜壹号、融创瀚海·大河宸院四个项目。随着象湖壹号、瓏府等项目的热销,也给郑州带来了“融创热”。

“融创对品质的态度,就是决不妥协”。虽然进驻郑州来得晚,却后来居上,对融创的发展速度与品质,严丹说,融创早已采用高于国家标准的质量内控体系提升品质营造,包括土建工程、门窗工程、园林景观等8大类共1500多个高于国家标准的子项,都有管控标准,并在与购房者签约后,集团要求项目必须在半年内成立品质监督小组,定期进行项目总经理见面会,去工地检查施工等。“最终能否出来一个好产品,不是单靠企业及项目负责人的信心、承诺就可以,这需要严格的过程管理机制来约束,用一套成熟的机制来管人管事,实现城市与城市之间不降标,这也是融

创又快又稳的核心保障。”严丹坦言。

在一线房企中,成熟产品系的复制已经不算新鲜的话题,这是保证业绩快速增长的根本。融创有壹号系高端产品、壹号院系顶豪产品等多个成熟产品系,但却秉持“不复制只定制”的原则。“融创在做高端项目,首先想到的是,尊重土地。”严丹说,可以对融创项目进行比对,每个项目的户型、规划、风格都不一样。融创倡导对于为每块土地量身定做,每块土地都有特定的客户群,只有个性化的产品,才能让每个项目的客户都会享受它独特的价值,才能最终打动高端人士。做到“高端精品生活创领者”,不是贴金装银的奢华,是对土地的尊重、产品的再创,是对客户的理解,对细节的重视,对品质的坚守。

对于融创在郑州的未来,严丹说:“不管融创过往有过怎样辉煌的成绩,来到郑州,都始终抱着如履薄冰的心态,我们敬畏市场,特别是新一轮调控下,市场的大浪淘沙会更为凶猛,必须以好产品和服务和回馈业主。”