



共享[住交会]之观点

# 他们的愿望:让别人住得舒适点

## 享受工作和生活

古人云:不知庐山真面目,只缘身在此山中。因此有人说,做地产也一样,永远是旁观者清,当局者迷。

为了让这些一年又一年战斗在地产第一线的人们,有一个自我审视的机会,我们不妨用几个问题,让这些置身于地产行业的朋友回过头看看,当自己的青春都献给这个行业后,有何感觉和回味。

做房地产多年,有什么变化?

内心的变化。从只是做好本职工作,到兼顾房地产的方方面面,是简单到复杂的转变。

——郑州市振兴房地产开发有限公司总经理 栾世平

心态的变化。做房地产,除了地段等因素外,更感受到政府及各行政部门对工作的的大力支持与配合,因此心存感激。

——河南万国房地产开发有限公司总经理 胡彬

在进入地产行业以后,感觉自己就像是一根上了链的发条,每天承受着很大的压力,进行着超负荷的工作。

——河南金智置业有限公司营销总监 张金照

以前在国企工作,享受着慢节奏的工作和生活,现在要带领着自己的团队,也感受到了这个苛刻行业的巨大压力。

——郑州新芒果房地产有限公司总经理 王永光

综合能力提高了。

——名门地产河南有限公司副总经理 郑强

如果说以前是做产品,那么现在就是在做服务。

——洛阳宝龙置业发展有限公司总经理 胡居海

衣服越来越时尚,思想超前,爱上房地产行业。

——郑州华夏龙置业有限公司副总经理 李强

工作与休息时穿衣截然不同,工作时着装规范,以身作则;休息时则一身休闲。心态更积极,考虑问题相对全面。

——河南老街坊置业有限公司营销总监 白伊剑



□晚报记者 王亚萍 马小鹏

在3月29日第八届郑州住交会开幕当天,“共享2007地产主题论坛”暨“2006-2007中原城市群主流地产年度总评榜”颁奖盛典也于当日下午在郑州电视台演播大厅开讲。

郑州市市长助理、建委主任刘本昕,洛阳市房管局副局长贾建朝,建业住宅集团(中国)有限公司执行总裁闵闵,华高莱斯国际地产顾问有限公司北京区董事总经理李忠,河南财经学院李晓峰博士做客论坛,上演了一场关于“郑州与洛阳的亲密牵手,实现资源共享”的多人演讲。

## 去洛阳买房享受“中部江南”

说到城市房地产的发展,各个城市都有自己的优势的地方。洛阳房地产有哪些可圈可点的地方呢?贾建朝说,洛阳这几年的房地产业得到长足发展,现在正在建设的洛阳新区是洛阳人居环境最好的地方,充满浓郁的欧洲特色。现在已经形成规模,人气同步到位,被外地美

称为“中部江南”,郑州人在洛阳买房的很多。从2005年洛阳市委市政府宣传推荐洛阳的活动开展以来,2006年洛阳在7个地市进行了推广活动,当时在郑州展出的效果非常好,所以今天又来了。闵闵回忆道:2004年底,建业在洛阳新区开发了一个高端项目。当时,洛阳的

房价是每平方米2000多块钱,而建业的这个项目的均价是3000多元,但是销售得很好。

与开封相比,洛阳吸引郑州人买房子的可能性有多大?贾建朝说,洛阳到郑州有两条高速公路,这是交通的便利;洛阳城区有四条河,其中洛河、瀍河等在城中穿

过,这是环境的优势。很多周围城市的居民到洛阳游览以后,大都选择了购房。这也许就是洛阳的魅力。洛阳的房价近两年稳中有升,去年每平方米在2000至3000元之间,而前两年只有1800元左右。开封、洛阳、郑州三城市交通的便利,对房地产等行业实现资源共享很有利。

## 城中村改造要保护老郑州

贾建朝:城市的建设力度加大并加快了城中村的改造。洛阳老城区正在改造中,而新城区正在建设之中。

刘本昕:郑州有几个古老的村,已有几千年的历史,一定要保护。现在城中村建房量很大,在城市管理中

存在着一定的盲点,没有受到限制。城中村的住房成本很低,解决了大量没有住房的人以及外来打工者的居住

问题。郑州今年有70万平方米的经济适用房和廉租房来投入市场,将缓解郑州中低收入人群的住房问题。

## 新移民合力建设大郑州

郑州、洛阳、开封等河南城市都有值得自豪的地方,平原的地理优势又给河南城市发展一个较大的空间。李忠在发言中表示,洛阳、郑州城市发展获取土

地相对容易,城市扩张成本也相对较低,郑东新区的出现就是实证。李忠指出,要在保证城市群均衡的情况下,把郑州变得更大,向大城市转型。

农村人进城,村里越来越空,相对小地方,人们更向往大城市自由多变的生活,所以城市应张开怀抱,在吸纳进城人的同时建设大郑州。而那些无粮可打又

能帮农民致富的土地,就可以纳入城市扩张的步伐,例如郑东新区以前的农地已经被城市废气污染,而重新规划建设后,就实现了它的价值再造。

## 郑州需要提高“首位度”

闵闵:中原城市群的概念这种连接的好处无论是对其他产业来说,还是对房地产产业来说,都将起到巨大的推动作用。2002年建业提出省域化发展策略,应该比中原城市群的概念提前两年,在这个战略的推行过程中非常艰辛,付出了很高的

代价,今天的收获是团队的艰苦努力换来的。

李忠:现在有些郑州人会到洛阳、开封去买房,其他的都市圈会怎么想呢?比如说北京,没有听说过北京人到天津去买房。这就是城市边缘和城市中心的区别。什么叫城市群,就是这

个城市群中间的城市,我有最吸引你的地方,你有最吸引我的地方。这就是城市的“首位度”。现在的郑州、开封和洛阳就是如此,能够相互吸引,发展比较均衡。不过,这种均衡不是中国每个城市都有的。比如武汉的城市群,长沙的城市群。

作为郑州也许会羡慕武汉,但对湖北人来说,他们却会羡慕郑州,因为武汉在历史上地位要比郑州高得多,但郑州现在却要与她平起平坐。“首位度”不高对于郑州是不利的,但是对于打造一个整体的河南是有利的。

## 让消费者满意是企业的立身之本

河南超凡装饰公司董事长王健:每年都有一批新的家装企业成立,同时

也有一批家装企业倒下,市场部是装饰公司的生命线,可是有了业务,工程部如何

做到让消费者满意,这是公司生存立身之本。虽然现在超凡已经成为河南本地第

一装饰品牌,但今后企业的发展,我们还需要埋头苦干。

## 希望别人住的更舒适

目前,居住着什么样的房子?梦想中的房子是什么样的?

现在住的是1995年的小区,商品房,两室两厅;梦想中的房子是别墅。

——郑州新芒果房地产有限公司总经理助理 刘贵宾

居住在本公司最老的小区;对自己的房子没有太多的要求,希望别人可以住得更舒适。

——郑州市振兴房地产开发有限公司总经理 栾世平

住着不到140平方米,四室两厅,是自己亲手盖起来的房子;梦想中的房子就是一座楼中楼,可供两代人和谐居住,互不影响。

——河南万国房地产开发有限公司总经理 胡彬

几年前,在市中心购买了一幢普通商品房,希望有一天能够离开闹市,在安静偏僻的山村盖一座简单的茅屋,和妻子过一种“采菊东篱下,悠然见南山”的生活。

——河南金智置业有限公司营销总监 张金照

现在还没有买房,不过一直在寻找适合自己的房子,想买临水的房子,能靠近公园最好。

——洛阳中泰房地产置业有限公司营销经理 李璞

## 讲究创意 才有魅力

工作这么长时间以来,亲眼目睹或感受到的城市、行业、企业的变化是什么?

感觉这几年洛阳房地产发展太快了,地产公司越来越多,楼越来越高,尤其是房价涨的太厉害,自己的公司上涨速度跟不上房价。

——洛阳中泰房地产置业有限公司营销经理 李璞

房地产行业“洗牌”年代已经来临了,未来的2-3年河南地产行业一定会出现大的改组,优秀的公司可能迅速崛起,高昂的地价就会让很多小公司出局。

——建业住宅集团(中国)有限公司运营管理中心总监 赵晶海

郑州市发展日新月异,房地产行业是百花齐放,各有千秋,有本地企业走出去的,也有坚守本地发展,做大做强的,也有外地企业到郑州发展的。

——郑州道风房地产沟通公司经理 晁杰

相对从前房地产就是简单的盖房子,如今无论商业项目抑或住宅,相对讲究品质、创意,产品逐渐有魅力。

——郑州华夏龙置业有限公司副总经理 李强

晚报综合