

地产猜想
之
智能化地产
猜想

节约能源、时间、人力并得到业主的广泛使用，
才称得上是一套成功的智能化系统

住宅智能化成色几何？



炒作、认识不足，令智能化不智能

有的业主认为智能化就是防盗，有的业主入住多年以后甚至还不知道室内的智能系统怎么用，智能化系统完全成了摆设。

“因为不熟悉，所以用的也不多，现在家里的一套红外监控布防系统摆在那里，从没碰过。虽然物管公司给了一册智能化系统操作的说明书，但根本没时间研究。”某小区业主谢先生接受采访时不好意思地说。

如今，建筑业热情地推进各类住宅小区智能化系统的应用，多数楼盘以“智能化”为亮点，大肆进行广告宣传。然而智能化小区是否真正像宣传的一样智能？人们对智能化的了解又有多少？估计，诸如谢先生的业主不在少数。近日，记者就此问题走访了不少楼盘与业主。

晚报记者 唐莉

就记者走访的楼盘看，各家楼盘对智能化小区制定的标准高低不一，而且个别炒作的成分比较大，有些则是用一些繁琐难懂的高科技词汇令消费者“不知所云”。记者在一楼盘采访王女士时，她稍有些尴尬：“有些自己确实不太明白，碍于面子又不好详细询问，

应该大都是高科技产品。”多数业主对于智能化小区的认识不够深入也是造成智能化不智能的一个重要原因。有的业主认为智能化就是防盗，有的业主入住多年以后甚至还不知道室内的智能系统怎么用，智能化系统完全成了摆设。比如前文所说的谢先生便是如此。

郑州未来远大置业有限公司营销总监王浩告诉记者：“打造智能化小区并非易事，开发商在前期设计阶段就应考虑好智能化系统，严格按照国家公开的要求建设，应有长远眼光，注重系统功能的完整性与可持续发展，不能有一次性投资的狭隘概念。”

作为“管家”的物管公

司对于公共区域智能化设备日益怠慢，不按时维护，即使坏了也不知道，甚至知道坏了也不修，导致智能化系统瘫痪。对此，有物管公司觉得非常“委屈”，大倒苦水：“智能化产品价格昂贵，维护更换成本很高，费用的承担上开发商、业主、安装公司与其纠缠不清，很让人头疼。”

多方努力，才能
打造智能化小区

建设的智能化系统只有得到小区业主的广泛应用，同时达到节约能源、时间、人力的目的，才称得上是一套成功的智能化系统。

“开发商也好，业主也好，物管公司也罢，智能化小区的打造需要的是大家的齐心协力，单靠任何一方的力量都不足以应对。”王浩接受采访时说。

“房产商应该考虑未来业主的实际需求和周边公共设施环境，一味堆积众多高新技术系统与设备，密布信息点，以设备与系统的功能来标榜智能化的水平是不可取的。”一楼盘开发商如此表示。

一个成功的智能化小区在方案设计中应当考虑业主的消费习惯、人文背景，设计出比较实用的系统，只要在满足现有需要的基础上留出适当的扩展接口即可。建设的智能化系统只有得到小区业主的广泛应用，同时达到节约能源、时间、人力的目的，才称得上是一套成功的智能化系统。

而在智能化系统的维护上，物管公司应做个“有心人”，及时发现并解决问题，以对智能化设备进行更新维护，同时还应加大对物管人员的培训力度，以弥补智能化系统的操作、管理、维修人才相当匮乏的尴尬局面。此外，政府还应制定相关政策来指导和督促智能小区的发展。

中原二手房市场再添大鳄



2007年，郑州二手房市场可谓是不平凡的一年。前三个季度的二手房房价涨幅一直稳居全国前茅，在经历重重政策洗礼后，郑州的房地产经纪市场依旧是高歌猛进，房价涨幅依旧高烧不退，表面的繁华难以遮掩市场的残酷竞争，继21世纪不动产、顺

驰不动产等品牌中介进驻之后，郑州二手房市场再添新大鳄，来自上海的智恒房产在今年九月份进军中原，未来二手房市场的竞争势必将更加激烈。

回望即将过去的2007年，我们明显的感受到了郑州二手房市场的蜕变和成长。经过政

策洗礼和市场竞争，郑州的房产中介市场得到了一次较大的整合，仿佛一夜之间，一些门店狭小的街头小店已改头换面；而一些品牌中介则抓住了时机，乘势扩张，占领了河南的重要商圈。如智恒房产凭借其强大的品牌影响力和领先专业的直营、授权加盟模式，在郑州短短2个月的时间迅速发展到了十几家门店，可以说创造了一个新的奇迹，开创了河南房地产经纪行业扩张发展的先河。智恒房产等专业大品牌中介的进入，如同一条条鲑鱼，给郑州本不平静的二手房市场又添波澜和勃勃生机，给郑州整个二手房行业的服务理念和服务质量带来了新鲜的血液。

据介绍，智恒房产（中国）注册成立于一九九三年，总部设在上海，

是中国大陆地区最早的房地产经纪机构之一。唯一一家蝉联六届经纪行业最高荣誉“金桥奖”的大陆企业，销售额超千亿。服务范围涵盖二手房买卖、房地产金融服务、前期土地咨询、产品策划、营销策划、销售代理于一身的房地产综合服务供应商。

据透露，智恒房产选择今年九月份进入郑州市场，一是在当地有实力雄厚的合作伙伴，同时也来自对河南省二手房市场未来发展趋势的信心。“郑州商品房价格上涨很快，二手房价格也将很快。在未来的几年时间内，二手房市场将依旧十分火爆。”该公司人士称。河南智恒房地产经纪有限公司以智恒（中国）为依托，携十余年房地产品牌集成服务之历练，本土化品牌成功操作经验，以

及上海专业化团队提供全程技术支持，全国数百门店深入市场与领先预测的解读，全国房地产市场信息资源的有效整合与梳理，强势布局中原。致力于为客户提供最专业、最全面的房地产服务，打造中原地产服务行业第一品牌。在走访中，智恒房产河南区域负责人田良总经理讲到：“未来郑州二手房市场还将继续快速发展，市场竞争也将会愈来愈激烈，但是像智恒房产这种专业大品牌公司，只要稳健运营就一定能抓住良好的市场机遇”。他给我们描述了智恒房产河南区域未来五年发展的宏伟蓝图，“在河南范围内，5年发展覆盖河南主要城市10个、发展300家门店、培养经纪人3000人，将智恒房产打造成为河南最具影响力的房地产经纪服

务品牌”。

从重重政策调控和愈来愈热的扩张竞争不难看出，郑州二手房市场日趋红火，“蛋糕”不断增大。随着越来越多的商品房建成流入市场，二手房的盘子更是不可小觑。郑州市房管局的统计数字显示，2006年全市商品住房销售一二手房成交比例还远未达到1:1；而在欧美成熟的房地产市场，一二手房市场的成交比例维持在1:7，即便是在房地产相对成熟的深圳，该比例也未达到1:1.5；所以，从国内外房地产一二手房市场的对比，我们不难看出郑州二手房市场的巨大成长空间，我们也期望在这个朝阳产业的成长过程中，能涌现出更多更好的像智恒房产这样的品牌中介，给这个行业带来更大的提升和革新。