

住交会之市场观察

实力房企 虎视眈眈静候扩张良机

从年后至今,关于楼市回暖的声音不绝于耳,据郑州房地产网显示,3月22日,商品房共成交243套,这样的单日销售量与去年下半年相比也确有明显提高。在业内专家看来,眼下,楼市的确出现了回暖的迹象,但这样的态势能够持续多久还不得而知,不过已经步入转型期的房地产行业,危机中蕴含着太多机遇,未来也有无限希望。 晚报记者 王亚平

【行动】

巨头聚首,共话地产

“共话中原房产振兴交流会”举行,业内人士畅谈危机与机遇

3月18日,由河南省住宅产业协会主办,郑州中凯置业有限公司协办的“共话中原房产振兴交流会”举行,该活动会聚了郑州房地产行业的相关领导、专家及房企负责人。大家分别就目前的房地产行业走势发表了各自的看法,大家一致认为,目前地产形势处于“危中有机,机中有危”的境地。

“二月份郑州商品房的销售面积较一月有大幅增长,而与去年同期相比,更是增长了154.23%,虽然房地产目前面临困难,但这些数据,让我们看到了希望。”河南省房地产业商会常务副会长兼秘书长赵进京说,“今年前两个月全国的房地产成交开始放量,在2008年,房地产业增加值占GDP比重已超过5%,说明在经济增长中,房地产业具有重要的地位。”

他十分看好房地产的关联带动作用,全国几十个行业几乎都与房地产有关。因此,面对困难,国家、地方政府和开发商都已让利,他相信国家还会出台相关的政策,挽救房地产行业。

“这次房地产行业调整,对很多开发商意味着前所未有的危机,而另一些开发商却从中嗅出了机遇。”郑州中凯置业有限公司董事长杨凡表示,“一是城市化本身所蕴藏的商机,另一个则是别人不敢碰、丢在寒风中的机会。”

杨凡的看法得到现场诸多人士的认同,“目前的经济正处于大转弯时期,一切事情都靠智慧。如果说改革开放以来的30年是靠机遇的话,未来30年将靠智慧。他举例解释,就像F1赛车,比的是技术,而在弯道恰恰是用开对手的一个最好时候。往往这个地方比较危险,但过了弯道就是光明的直线大道,而能否顺利过这个弯道靠的是技术、经验和智慧。”会上,一位业内人士坦言。

危机中蕴含着机遇,特别是对于发展中的房地产行业而言,这已成为共识,在去年底本报召开的以“危机与机遇”为主题的2008中原地产发展年会上,众多专家及开发商代表也认为中原楼市还有很多机遇等待把握,不过开发商要实现突出重围还需要练内功,开发出高质量产品。

共话中原房产振兴交流会



【声音】

调整是必然,利于行业健康前行

正视调整,练好内功,开发出适销对路的产品,房企才有真正长久的生存之路

对于任何一个行业而言,疯狂发展之后的调整都是必然的,正如一位权威专家所言,“发展多久,就要调整多久。”那么,眼下,房地产企业要做的自然是正视调整,练好内功,力求突破。

“房地产行业的调整是在经济危机之前就已经发生了,只不过又受到了经济危机的冲击,拉长了调整期。”与会人士说,这次调整对中国房地产行业的长期健康发展是有利的,房地产行业不能暴利,房子是老百姓生活的必需品,因此房价必须要理性,也只有这样,人们才能树立消费信心。郑州的房地产市场目前

是处于弯道处,弯道处是危险的,但前面的道路是光明的,只有开发出适销对路的产品,房企才有真正长久的生存之路。

随着郑州城市化加速,未来的需求将会很大,金融危机对房价有影响,但影响不了刚性需求。在郑州市房管局副局长冯德平看来,郑州楼市的刚性需求存在,但购房者观望气氛浓厚,“我们应该想尽一切办法树立行业信心,引导市民正确理解、看待郑州目前的市场形势,并对未来的市场有理性的判断,同时引导市民对房价与价值之间的关系有正确、清晰的认识。”

他强调,历经多年发展,郑州房地产市场

是基本健康、良性的。较一线城市而言,存在的泡沫不大,通过这次调整,基本可以回归理性。而今后,郑州作为中部崛起的重要城市,城市化必将加快,城市人口会越来越多,房地产业责任也重大。

谈到郑州城市的发展,杨凡也表示,郑州2008年的GDP突破了3000亿元,在全国287个地级城市中位列第22位,这预示着城市发展还有广阔的空间。而河南的城市化水平落后于沿海发达城市,这也意味着郑州还有较长的城市化进程要走,市场存在着大量的刚性需求及改善性需求,因此,楼市未来的机会还有很多。

【举措】

强化责任,“智造”品牌

目前的市场意味着扩张良机的到来,处于“空仓”局面的中凯置业也将开始新的起程

在这个被誉为楼市大转弯的特殊时期,对房地产企业而言,信心比黄金更重要,而如果从企业长久发展来讲,从强化责任、服务业主、做好管理等方面练好内功则更为重要。杨凡深谙此道,“我们要拿出更多的实际行动来提高企业资本运营能力,搞好公司的资本储备、完善财务体系、人才储备,做好当下业主的贴心服务。”

时间回溯到2000年,郑州中凯置业有限公司刚进入郑州,这是郑州市政府招商引资过来的第一批省外企业。公司的第一个项目为管城区的东西大街旧城改造,从此郑州有了第一条高品质的商业街,随后又开发了海派居住区“中凯海上香颂”、2006年开发建设新中华建筑“中凯华府”,同时开建省内第一个涉外别墅项目“中凯铂官”。

这4个项目均走中高端路线,而且销售一路高歌全线飘红,除了华府项目保留少量房源外,目前基本处于“空仓”局面。

如今,中凯将开始新的起程,对他们来说,

目前的市场就意味着扩张的良机,“我们将采取自己的模式,包括采取品牌整合、专业团队、品质精品等措施,逆市而为,在郑州继续深度发展。我们希望基业常青,做百年老店,三五年、十年太短了。”杨凡笑了笑接着说,“企业的生命要比人的生命更长久。”

之所以这样说,源自于他对行业敏锐的洞察力和企业自身的实力。9年中,中凯在郑州稳扎稳打,不断创新。据他讲,目前集团公司已于去年上市,成立新的国资号浙商集团。集团公司的强大资金、人脉等资源,为郑州中凯公司今后发展提供了坚实的基础保障。

正如赵进京所言,眼下,政府、银行、购房者、投资者和开发商的信心都需要树立。开发商要少埋怨,多努力。在当前,尤其要做好现金流,提高资本运营能力,保证战略不走偏。同时,企业要做好自己该做的事情,做好产品,并学会合作、联合,求同存异,才能抱团发展。而且更加重要的是企业要提高企业的责任心,市

场低迷,企业更要练内功,始终用优质的产品、贴心的服务服务消费者。

“我们希望能出资与那些有土地而资金短缺的开发商合作,共度难关。”杨凡坦言,不过更值得业内赞扬和学习的是,在大家都想尽办法扩充资金流的时候,中凯置业还启动了“2009年大学生就业(业主子女)专项资金”,帮助大学生就业、创业。

中凯以“为顾客创造价值”作为企业行为的原则,他们认为提供给顾客的不仅是产品本身,而是提供给顾客一种发展需求,一种创造价值的满足,通过建立双赢合作、利益共享的新型顾客关系,实现良性循环。

“在郑州房地产市场还处于初级阶段时,中凯进入郑州,然而他们用一个个中高端项目见证和丰富着中原楼市的发展,在当今的转型期,他们又清晰地认识到行业的现状与机遇,不断强化内功,在接下来更长时间的发展中,也必将亟须成为行业的引领者。”会上,有专家肯定地说。



相关链接

中凯企业集团成立于上海,是一家以房地产开发、经营为主业,在“做强、做大、基业常青”的企业发展道路上快速、稳定地推进,现已发展成为拥有15家控股子公司的大型企业集团。

中凯人相信品牌是开创明天的原动力,是基业常青的根本。中凯推行“全面质量管理”、“营运流程控制与再造”、“创新科技应用”等综合管理体系来打造中凯品牌,认真实践对顾客的承诺来赢得顾客的信任、社会的赞誉和政府的支持。中凯也因此被科技部中国技术管理促进中心、中国房地产业协会等27家单位联合评选为“中国房地产品牌企业50强”。2006年、2007年中凯企业集团连续两年被中国社工协会企业公民委员会授予“中国优秀企业公民”称号。