



高胜伟:收获自信 理性回归

身份:郑州发展集团总裁

回望去年,2008 对全国房地产市场而言,是真正的炼狱,整个产业链遇到了前所未有的考验,一句话总结:是不是金子,回炉检查。事实证明,在 2008、2009 年坚持下来的企业,都是生命力很强的优质企业。

进入 2009 年,刚性需求在第一季度的集中爆发,“小阳春”现象备受关注。“无限风光在险峰”,在这一波全球性金融危机的弄潮中,从去年的“寒冬 08”到“09 小阳春”,谁的胆略更坚定一些,谁的步子更稳健一些,谁的发展机会就更多一些。

纵观上半年的中原楼市,生机勃勃的“小阳春”响出第一声“地产春雷”之后,经历了

“洗礼”的地产人收获了自信,这种自信源于市场的理性和健康。

相对于 2007 年的狂热和 2008 年的浮躁来说,今年上半年的市场明显理性,从发展集团旗下发展南郡项目的销售可见一斑,即使是在“小阳春”中销量最好的日子里,购房者同样表现出了一种不同以往的冷静与审慎,我认为这是楼市回归理性的一个信号。

在这种购房心态之下,就是在检验各个项目在开发实力、工程质量、营销水平的技战术和含金量。发展南郡抓住市场机会,在保证工程质量前提下,采用“自由组合式付款”,

这种“换位式思考”的营销策略,深得市场青睐,上半年销售率达到 80%,一度成为郑州东南地产板块的销售冠军。

市场的回暖,如果没有强有力的媒介平台,几乎难以达到,媒介,无形中在推动着整个行业的健康与进步,同时也成为了市场上不可忽视的先锋力量,《郑州晚报》便是其中之一,功不可没。

今年正值郑州晚报 60 周年华诞,感谢贵报对地产市场的关注与厚爱。我谨代表发展集团、“发展南郡”项目组,祝贵报销量节节高升、影响日益精深。

晚报记者 王磊



朱建平:贴心服务 沟通平台

身份:郑州台隆房地产开发有限公司总经理

如今说楼市回暖还为时尚早,因为,2009 年市场的上扬,是因为刚性需求在 2008 年压抑得太久,只是一种短期释放。我认为,今年下半年,刚性需求和改善性需求会逐渐趋于淡化,市场将会步入更加理智相对平稳的发展局面。

我们公司只运作了“君悦城”一个项目,所以公司上下全力投入“君悦城”的项目建设中。从目前的情况来看,项目运作良好,工程在 5 月底已封顶。这得力于上半年 2、3、4、5 月份“小阳春”良好销售的资金回笼。从公司

下达的销售任务来看,已基本完成。这样一来,将有力地支持工程的后期建设。

谈及下半年的市场,我认为总体来讲应该还是比较乐观的,因为市场在趋于理性后,将进入一个理想消费阶段。具体到我们的“君悦城”项目,如今已经是准现房了,准现房销售将会给客户带来更大的安全感,加之项目优越的地理位置和精良的产品品质,以及工程进度的顺利执行,因此,我对下半年市场还是充满信心的。

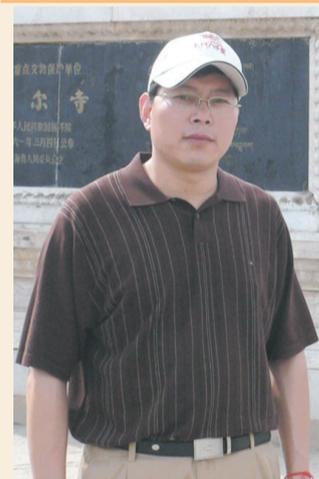
今年,郑州晚报迎来 60 年庆典,我代表

台隆置业表示衷心地祝贺,郑州晚报走过了 60 载风雨路程,从“铅与火”到“光与电”,一代代郑州市民见证着郑州晚报的成长与辉煌,如今郑州晚报已长成参天大树。

对于郑州晚报,我一直关注着她的成长,让我感受深刻的是郑州晚报的服务意识较强,她总能很贴心地了解开发商和消费者的需求,在开发商与消费者之间架起一座沟通信息的平台。

真诚地希望郑州晚报越办越好,更上一层楼!

晚报记者 王磊



李建彬:郑州晚报 知心朋友

身份:河南楷林置业有限公司执行总经理

如果把 2009 年上半年的“小阳春”看做是楼市回暖,可能还为时尚早。因为,刚性需求的释放、相关政策的支持、促销力度的空前可能是短期的,真正意义上的回暖应该是通过良好的市场机制、市场体系、市场系统的相互作用,及不断提振的消费信心,这样的回暖才是理性的。

2008 年楷林置业同样面临楼盘销售状况不好、资金紧张的局面。鉴于此,我们决定,暂缓开发其他项目,集中精力保证在建项目“楷林国际”的正常运营。正基于此,才使得楷林国际项目在充足的资金保证下顺利完工。2009 年初,公司调整了楷林国际项

目的营销策略,有效整合戴德梁行、加拿大宝佳、第一太平戴维斯、深圳世联地产等世界知名地产服务机构,通过科学、合理的项目规划,赢得了市场及消费者的高度认可和赞誉。同时,我们一贯注重产品研发和创新,将生态办公植入写字楼,又一次超越。

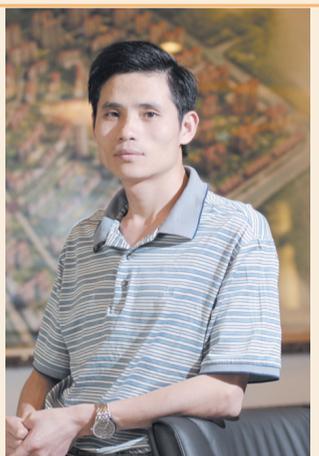
今年下半年,在政府大力发展保障性住房建设及政府相关政策的支持下,我认为郑州楼市的两极分化可能会更加明显,因为高端项目由于资源稀缺、抗跌性较强、消费群体较为明确、购房者更趋理性等因素,会较为平稳。但在日渐成熟的市场机制和市场体系总

体趋势下,加上不断提振的消费信心,郑州楼市下半年将会趋于理性平稳发展。

60 年弹指一挥间,郑州晚报把握正确舆论导向,关注百姓生活,传播先进文化,弘扬社会正气,塑造美好心灵,她用自己的视角见证着这座城市的发展,成为百姓生活中不可缺少的知心朋友。

而《第一地产》作为郑州晚报的核心栏目之一,在“服务大众、关注企业、引领地产”的核心思想指引下,对郑州房地产行业的发展起到了巨大的推动作用。真诚地祝愿郑州晚报越办越好,生日快乐!

晚报记者 王磊



张子玖:占尽先机 信心十足

身份:远大理想城项目总经理

今年上半年,理想城销售业绩非常好,前 5 个月卖了 6 亿多元,我们用 5 个月的时间完成了全年 6 个亿的销售任务,比预定计划整整提前了 7 个月。可以说前 5 个月我们的营销工作是非常成功的。

如果分析具体原因的话,我个人觉得项目从前期的产品定位到后期的物业管理,我们做得都比较到位。区位上,远大·理想城位于老城区、郑东新区、东开发区三大区域交汇的金三角地带,中州大道、机场高速公路、环城公路、京珠高速公路等环绕四周,交通便捷;产品规划方面,500 亩的规模,近百万平方米的建筑

体量,我们经过近 2 年的考察,6 易规划设计稿,最终确定意大利托斯卡纳地区的建筑风格,同时在项目内部规划采用组团与院落围合设计,使规模社区和组团院落有机结合,让业主既可享受规模大盘的配套,又可保证个人生活的私密性。

如果说前面两个因素是定势的话,那么从营销方面可以说是居无定势,尤其是进入 2008 年后,整个房地产市场哀鸿遍野。在当时的市场环境下,我们审时度势,进行营销创新。

最后从客户服务及项目品牌建设方面来说,我们聘请新加坡最大的物业公司作为项目

物业服务顾问,使理想城物业服务更加国际化、标准化。也加强了与老业主的沟通交流,从 2009 年开始,理想城启动了社区文化建设。

对于即将过半的 2009 年,房地产形势仍不敢过于乐观,在这种市场形势下,谁占有市场先机谁就会取得胜利。当然对于理想城项目来说,我们的信心是很足的,我们不会满足于上半年所取得的成绩,我和我的团队要不断提高产品附加值,做到“人无我有,人有我优”,也加强理想城项目的整体团队建设和品牌建设,挑战比上半年更好的销售业绩。

晚报记者 王亚平

