

2009年6月25日 星期四 统筹 孟智红 禹志超 编辑 梁冰 校对 薛梅 版式 李仙珠



尚学军:顺势而行 占领市场

身份:河南汉飞置业副总经理

应该说房地产的发展是跟宏观环境紧密相连的。2009年上半年,郑州楼市之所以会出现小阳春行情,是国家出台一系列刺激经济、鼓励消费的政策分不开的。与此同时,媒体在舆论导向上也给了民众很大的信心。

我从市场一线直观地感受到了自住购房者,投资者的回巢与逐渐增多,市场上从去年所压抑的刚性需求在今年被集中释放。这种回暖的行情出乎很多人的预料,也让我感到意外。

最近,万科动用20多亿资金,在二线城市拿下6个项目的土地,在业内引起轰

动,作为全国性领军企业,万科的判断多少有些滞后,他们错过了最佳的拿地时机。但是,从谨慎保守,到主动出击,这些现象很明显透露出了些许市场信息,无疑是市场行情中的一个缩影。

对于市场来说,谁也不能未卜先知,只有顺着趋势前行,趋势一旦形成,便不会逆转。不过,如今的房屋成交量与价格都是在缓缓上升,较之以前几乎直线上扬的趋势,呈现出一种理性和成熟。

今年,河南汉飞置业的整体运营情况非常好。汉飞·金沙国际一直保持着高性

价比的品质,二期产品加大了在户型方面的创新,打造出灵动多变的空间,所以在开盘当天就销售了400多套,实现了约1.62亿元的销售业绩。

在我看来,《郑州晚报》是一个真正的都市主流媒体,不仅与市民紧密相连,而且在有些新闻的及时性、重大新闻的集中报道上体现出专业、深度的优势,覆盖面很广,影响力巨大。

希望《郑州晚报》以及《第一地产》,能够更加充满个性化,让新闻报道更加大胆、内容更加抢眼。

晚报记者 梁冰



马乾坤:建海实力 建海速度

身份:郑州建海置业有限公司副总经理

2009年上半年即将过去,回过头来仔细审视这半年来房地产市场的变化和我们公司的发展,我想,可以用这么三个关键词来加以概括:“小阳春”、“开工”、“开盘热销”。

“小阳春”:进入2009年,特别是到了3月份,不仅郑州,而且全国的房地产市场出现了久违的购销两旺局面。看房客户络绎不绝,成交量明显回升,购房需求持续释放,房地产市场终于迎来了自己的“春天”。这个“春天”只能算个“小阳春”,不是真正的“春天”,还要看今年下半年能否持续“火热”。分析出现“小阳春”的原因,主要有三:刚性需求的集中释放、国民经济

的逐步回稳、政府房地产政策的合理引导。

“开工”:建海置业于2007年7月通过挂牌的方式拿下京广路与长江路交叉口的一块土地。因为当时的房地产市场异常火爆,潜伏的危机已渐显露,公司考虑到市场不确定的风险,所以一直没有开工建设。进入2009年春节,特别是到了3月,市场回暖的迹象已经明显,公司果断决策项目立即开工。3月中旬,建海置业的又一力作——“金海·京江花园”住宅项目正式开工建设。

“开盘热销”:“金海·京江花园”住宅项目于5月16日正式开盘销售,开盘当天即售120多套,当月即售160多套。喜人的销

销售业绩不仅反映了广大客户对建海置业的关心和支持,也反映出市场对建海品牌的认可和喜爱。项目从开工建设到正式开盘销售,建海人只用了短短的两个多月时间,这充分体现了少有的“建海速度”,也充分展示了雄厚的“建海实力”。

回顾过去的上半年,建海置业可谓收获丰厚,受益匪浅;展望即将到来的下半年,建海置业必将充满信心,满怀希望。建海人一定会更加努力和专注,把我们的项目做好、做精、做扎实,以此来回报广大客户和社会各界对我们的关心、支持和厚爱。

晚报记者 王亚平



张国栋:审视市场 价值回归

身份:河南大唐置业有限公司副总经理

2009年上半年,市场给我们开了个玩笑,从寒冬一步跨进“小阳春”,“一反常态”的牛市让人猝不及防。

在经历过2006年、2007年的“疯涨”后,2008年的楼市开始显露疲态,加之金融危机的影响,郑州楼市陷入低迷期,开发商纷纷放缓了开发的节奏。步入2009年,积攒了近一年的刚性需求开始“井喷”,另外,央行给“钱袋”松绑,地方政府加大扶持力度,投资性需求开始隐约入市,这些现象力促市场开始真正回暖。

随着市场的回暖,开发商的资金压力得到了有效的缓解,我认为,2009年下半

年,将会继续延续上半年的大好势头,具体表现可能会出现“量价齐升”的态势。我大胆地预言,今年下半年房价还会有大幅的上升空间,将有可能达到或者超越2007年的上涨速度。

当然,如今全球经济形势尚未完全好转,中国经济也尚未完全复苏,因此,我们不能盲目乐观,而更应该从这场旷日持久的行业调整中,多多审视市场,研究市场消费的需求,多为市场提供适销对路的产品,将产品品质与服务当做房地产开发的“生命线”,从而实现价值的回归。

郑州晚报是一家历史悠久的媒体,首

先,“以质取胜”是我对郑州晚报的直观感受,“推陈出新、内容为王”是郑州晚报牢牢占据市场的法宝,另外,“机制创新、与时俱进”是郑州晚报实现超越的保障。多年的市场洗礼,郑州晚报已成长为兼具“公益性、文化性、科学性、服务性、专业性”的区域性主流媒体。

60年激情岁月,伴随着共和国的成立,郑州晚报以其独有的魅力影响着几代人,成为家喻户晓的精神大餐。在此,我祝愿郑州晚报能百尺竿头,更进一步,取得更好的经济效益和社会效益。

晚报记者 王磊



林陈亮:坚守承诺 赢得市场

身份:郑州中油置业营销总监

细心的市民或许会发现,郑州的房价既没有大涨也没有大跌,席卷全球的金融风暴对郑州楼市的影响非常小。2009年上半年,房价处于合理的回调时期。房价的合理回调,不但可以大大释放住房刚性需求,带动相关产业的消费,非相关产业也会因居民实际可支配收入的提高而出现需求上升。从供需关系来看,未来郑州市场将持续这种理性的价格空间,而下半年的市场也将处于平稳发展的阶段。

中油置业在2004年入驻郑东新区,经过不断拓展,目前已经成为郑州房地产市场上一支生力军。产品不仅涉及住宅、写字楼等主流业态,还开发有商业步行街、

五星级酒店,在整体运营上已成为一个名副其实的综合地产运营商。

一直以来,我们牢牢坚持“认真、快、坚守承诺”的7字方针,严谨工作,高速运转,以最有效的方式服务于客户,赢得了市场与客户的高度认可,因此奠定了中油置业在中原房地产市场的主力地位,也塑造了企业实力雄厚的形象。

《郑州晚报》是一份优秀的、观点鲜明的、有着较大影响力的都市生活类报纸,拥有很强的新闻性、可读性和实用性。在2004年进驻郑东新区之初,我们就关注到了《郑州晚报》,它面向百姓,关注民情,既是一份都市生活报,也是一份必读的生活

百科全书,以具有前瞻性的新闻、观点,在消费者和开发商之间搭建了一个很好的沟通桥梁。

作为一家外地开发商,已与郑州晚报有了近6年的感情。我们与郑州晚报已不再局限于单纯的合作关系,而是上升为共同推动某一商圈以及片区的发展。与郑州晚报之间的情感,如果要用一句话概括,那就是“不得不结的缘分”。

在郑州晚报将要迎来60华诞之际,希望郑州晚报能够一如既往地为广大读者服务,做出更有前瞻性、更具冲击力的新闻报道。同时也祝愿已有7年报龄的《第一地产》百尺竿头,更进一步。 晚报记者 梁冰

