



# 平价值攀升 稳发展



## 市场迎来“品质”时代

2010年宏观政策将继续调控房地产市场,政府肯定会根据调控的效果适时推出跟进政策,市场的发展及消费者的日趋理性,已经催生了“品质”时代的来临,只有以“品质”作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争,能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头,实现公司跨越式的发展,工作再上新台阶,将是对我们新合鑫工作的严峻考验。

河南新合鑫置业有限公司是一个务实的企业。在事业上群策群力,以苦干、实干加巧干的精神带动市场决策,从而将河南新合鑫置业有限公司事业不断推向前进。在经营中,公司不断适应市场。在工作中,公司确立了“一切从质量抓起”的宗旨,强化管理职能。在今年所施工的工程中,无一例施工事故发生,工程质量、服务质量明显提高。

## 楼市调整带来发展机遇

有时候所谓的市场形势就是一把“双刃剑”,即将过去的2009年,张志军和他的新合鑫显然是站在了另一面,当很多地产公司在“岌岌可危”的金融风暴中摇曳的时候,张志军却是“风景这边独好”。作为郑州楼市中的一片“蓝海”,新合鑫在这一年里表现出了不凡的发展潜力。三期睿智智园2010年正式推出市场,并力争在高新区运作出一个亮点项目,成为高新区房地产住宅市场的代表作。“这一年我们公司发展得很稳定,金融危机对我们的负面影响微乎其微,相反还为我们带来了新的发展机遇。”张志军认为,郑州高新区的楼市是一个正在增值的潜力股,与其他区域的楼市还不同,价值增长的速度要快于危机所带来的负面冲击,新合鑫开发项目的热销就是很好的佐证。

张志军认为,在中国的二线城市中,郑州楼市是非常具有发展前景的。他说,郑州目前的房价相比周边省会城市,处于一个偏低的位置,还有上升的空间。“而西区,特别是高新区,随着文化氛围的日渐浓厚,近20万学生的入住,抬升了高新区的人气和地气,逐渐成为郑州市最具发展前景的区域。

## 西区走出价值“洼地”

12月9日,一场土地拍卖会让人们把眼光再次投向了郑州的西区,位于郑州市西北的5块住宅用地全部刷新此前郑州创出的“地王”纪录,其中位于冉屯东路东、西站路北的面积6.54亩的地块,拍出每亩高达529.82万元的天价。一天之内,郑州出现了5个“地王”。

这足以说明,业内纷纷看好西区楼市,西区房产也开始走出价值“洼地”,而在这之前,张志军已经在高新区耕耘多年,成为西区最具影响力的房地产开发企业之一。最近两年,开发商已经开始注意到这个“潜力股”,纷纷进军高新区,“忽然新城”光芒初露。而今,由于土地市场供应紧张,开发商更是开始抢占外环线内更多的城中村。

在张志军看来,随着郑州市政府对西区大开发步伐的加快,西区房地产得到了快速发展,板块地产价值和区域环境日益显著。“高新区东临郑州唯一原生态湖水——西流湖生态走廊,南依陇海铁路,北接连霍国际高速公路,规划中郑州地铁将郑州高新区和母城紧密连接起来,高新区新城梦想正在跨越和腾飞。”

与其观点互为佐证的是,以前高新区的购房者基本为附近的居民,但目前这种状况正在发生改变。“在睿智花园的购房者中,很多都来自市区,甚至北区和南区的市民也开始来这边购房了,因为目前高新区的房价比市区低了1000元左右,未来的升值空间是很可观的。”

随着郑州市政府对西区大开发步伐的加快,西区房地产得到了快速发展,板块地产价值和区域环境日益显著。近几年高新区各类学校的迁入,人口规模持续增加,造成高新区对房屋的需求日益增加,目前市场上的投放远远不能满足需求,高新区房地产市场的发展潜力有待进一步提升。

——河南新合鑫置业有限公司总经理 张志军

晚报记者 袁瑞清 文 赵楠 图

“

在特殊行情中,企业的预见性极为重要,要行动在市场突变前。危机来临时有足够的抗风险能力,危机消退时又有高性价比的产品来销售。发展至今,我认为每一个房企都应该在打造高性价比的产品和提升企业品牌的影响力两方面不懈努力。

——永恒集团远大理想城项目总经理 张子玖

”

晚报记者 王亚平

## 对行情的准确预见很重要

2009年的房地产市场行情可谓“峰回路转”,转变之快令一些房企措手不及,这就像牛市来了,有的股民却兜里没钱或深套其中,只能眼睁睁地错过好时机。

“3月份时,我们开始感受到市场的热情,随即作市场调研,着手开发新项目,很多企业到4月份才开始做;下半年,我们将开盘时间定在了9月,就是为了避开10月、11月与其他项目扎堆开盘。”张子玖认为对市场行情准确地预见和行动上的占领先机,是远大理想城项目之所以在今年能够实现销售逾11亿的一大原因。

机会垂青有准备的人,事实上,机会也只给有准备的人。每天下班前,张子玖都会把第二天的工作予以梳理,一一记下;每周五结束时,也会组织项目的团队负责人总结本周工作,安排下周工作;每月如此,每年也是如此。据他介绍,2010年的团队工作目前基本也已规划好。

对工作的及早着手,让团队有足够的时间应对行情转变,“年初时,我们定的销售目标为6个亿,后来随着市场好转又变为8个亿,现在销售已经突破11个亿,这一业绩确实出乎意料,不过却佐证了我们对产品的定位很准确以及开发出了高性价比房子。”张子玖信心十足地说。

尽管当前市场很繁荣,远大理想城也实现了销售业绩的突破,张子玖依旧保持着惯有的冷静。“人需要过段时间就反思一下,想想自己与团队的得与失,这样才能在今后工作中补足前期的缺失,取得更好的进步。”

## 明年品牌实力或将达高峰

应记者要求简短总结这一年的收获时,张子玖沉思片刻,说出了“回归”和“品牌”。回归是企业应注重产品本身,即打造高性价比的住房;品牌则是在发展中不断提升品牌价值,强化品牌影响力。

“在销售中,我认为真诚大于技巧,要先有好的产品,再加以介绍和有效引导,有真正需求的购房者自然会做出正确选择。”他认为现在的房产品不需要过多花哨的营销手段,购房者会进行理性分析和比较。

因此,在占领市场先机的同时,他们也在产品品质提升方面不惜投入。“如一个组团的前期设计费用已经支付,但因设计效果不理想,我们就决定更换团队,这不仅付出资金的代价,还有宝贵的时间。”

只有从设计时就对整个工程前后甚至包括物业管理的方方面面都考虑周全,以可持续发展的眼光和心态来工作,才可能开发出令人称赞的产品。

文化建设是一个社区的“魂”,它容易使社区内部团结起来,形成凝聚力,和谐人居的氛围由此营造。“纵贯线”郑州演唱会的成功举办,是远大理想城项目这一年较为重要的大事,项目的口碑和影响力随着歌迷们的相互转告愈加强大。据了解,受该事件影响,售楼部的咨询量和来访量陡然翻番。

成功抵御危机,且顺应市场行情谋得发展后,张子玖悟到:“不管任何时候,我们都应该对打造高性价比产品有一如既往的坚持,不以追求高利润为目标,用做百年企业的心态求得稳定发展。”

他认为,明年郑州的房地产业会保持稳定前行的态势,而对远大理想城,则要通过努力,将品牌实力达到最高峰。

# 回归产品 强化品牌



楼市观澜

## 正弘·春晓开盘热销88%

12月12日,正弘·春晓正式开盘,开盘当日近千名VIP客户济济一堂,当日销售率逾88%。据了解,正弘置业在接盘正弘·春晓后于9月30日全面封顶,在正弘一贯坚持的“精品”路线下,项目重新赢得市场及新老客户一致认可。项目为北区罕有的双气社区,拥有70-110㎡户型配比。其“绿荫生活圈、精英教育府邸”的定位,在北区一枝独秀,226平方米精装入户大堂、3100平方米全功能会所等精品配置,使正弘·春晓成为北区首屈一指成熟社区。

赵金玉

## 楼市政策面三大猜想

国务院常务会议明确提出“继续综合运用土地、金融、税收等手段,加强和改善对房地产市场的调控”,给明年的房地产政策带来不小的想象空间。对于明年的楼市政策走向,业内人士预测认为,明年政策将首先放开普通商品住宅土地供应,并修改相关土地出让方式,放量土地市场“稳地价”;至于金融及税收手段,由于刚明确房地产市场优惠政策延续,马上大变的概率较低,将走出“前松后紧”的走势,但二套房贷政策必将面临收紧压力,空转的物业税有望变“实转”。

中国证券报

## 政策收紧预期增强 盘整或成明年主调

中央经济工作会议之后,政府对明年房地产业的调控思路逐渐明晰:9日召开的国务院常务会议决定将个人住房转让营业税征免时限由2年恢复到5年;14日召开的国务院常务会议强调,在保持政策连续性和稳定性的同时,加快保障性住房建设,加强市场监管,稳定市场预期,遏制部分城市房价过快上涨的势头。业内人士分析,明年房价过快上涨的态势有望得到遏制,“盘整”将是楼市的主基调。

上海证券报