

求索、共赢

轨迹 寻求地产新机遇

地产年度大典即将开启



星光语录
中原地产发展年会
高端人物系列访谈

明年上半场形势依然严峻

康桥地产副总经理 朱荣梅



对于将要到来的2012年,朱荣梅表示“并不乐观”,货币累加效应的滞后性将会更加明显

在朱荣梅看来,经历过2008年的磨炼之后,康桥地产从2010年至今,已经越来越趋于稳健,对于企业的发展模式也有了更多更深层次的思考。

“行业的每一次低谷,对于有准备的企业来说,或许是一次机遇;而对于没有竞争力的企业来说,就是一次危机。”朱荣梅说道,2011年,康桥地产的最大收获,就是团队得到了磨炼,企业获得了成长。

2011年是非常特殊的一年,市场的无形之手与政策的有形之手同时作用,使整个行业受到了严重打压。但是,由于房地产是一个粗放型且较为混乱的行业,所以调控对整个行业是一件好事,将会使房地产业更加规范,使行业价值得到有力提升。

作为品质生活的倡导者,康桥地产对品质的追

求达到了苛刻的程度,一直致力于打造管理的梦工厂、产品的梦工厂、服务的梦工厂;拥有一支有品格的团队,建造有品质的产品,为业主创造有品位的生活。也由此构成了康桥的企业品牌,是具有文化的、高度的和深度的。

然而,2011年朱荣梅也有一些小小的遗憾,就是放弃了很多与孩子欢聚的机会。不过她并不因此后悔,因为选择了一个行业,就要无怨无悔。

对于将要到来的2012年,朱荣梅表示“并不乐观”,货币累加效应的滞后性将会更加明显,所以明年上半年的市场形势会依然严峻。但是,不管外部环境再怎么变化,一定要坚守自己,做好产品,缩短价格与价值的距离,以不变应万变。

明年趋势难定—— “2011 中原地产年度大典”指引行业

2011 中原地产年度大典系列活动,将年度评选、年度发展报告、年度论坛整合在一起,给行业以深刻的启迪与指引

有人缺钱,有人钵满;有人濒临破产边缘,有人依旧笑看江湖。

行业专家建议,在目前的市场环境和调控形势下,开发企业要正确分析判断市场,了解政策调控的连续性,努力适应市场变化,从公司具体情况出发,积极调整营销策略。做好市场细分,以刚性需求为突破口进行市场推广,调整产品结构,通过灵活适宜的销售策略寻找发展的机遇。

同时,注重企业品牌和楼盘品质的塑造,由于在调控时期仍有品质楼盘取得不俗销量,所以企业要在楼盘的品质和质量上下工夫,以期赢得客户的青睐和忠诚。

面对不可预知的2012年,中原的房地产企业准备好了吗?在观望中,是坚守,是乘势进攻扩大规模,还是全身而退趁早离开这个变幻莫测的行业?

无论是扩张还是转型,无论是观望还是壮士断腕,我们都需要智慧、都需要勇气。于是,郑州晚报责无旁贷地担负起中原房地产行业顶级、权威年度盛会——“2011 中原地产年度大典”强势出炉的重任。

感动于这些人、这些企业,感慨于今年楼市的种种迹象,以“思考、互通、求索、共赢”为主题的“元年·力量”——2011 中原地产年度大典系列活动,将年度评选、年度发展报告、年度论坛整合在一起,欲打造成为2011年一次中原地产行业的人物群雕,一幅中原地产行业的品牌肖像,一场中原地产人物的头脑风暴,给行业以深刻的启迪与指引。

郑州晚报作为省会主流媒体,以向上、向善、温情、温暖为理念,关注民生,贴近百姓,发行量大,关注度高,成为省会首屈一指的强势媒体平台。极具影响力和冲击力的精彩报道内容,必将为行业的发展、企业的腾飞,提供强大的推动力,并形成主流影响。

调控对运营能力提出高要求

东方鼎盛地产营销客服中心总经理 徐霖



公司地产对运营模式、组织架构进行了相应改革,使企业在特殊形势下依然做到了正常、较好运转

2011年,通过工作,徐霖涉足了不少新的领域,因此,对于她来说,今年收获不小。

“今年的房地产形势对从业人员提出了新的要求与课题,所以我们必须要沉下去,练好内功。从另一个层面来说,这也是一个好的机会,强迫从业者尽快提升自己。”徐霖说,她今年参加了清华大学进修班,对房地产、企业管理等知识进行了系统学习,使自己的专业知识得到了进一步提升。

说到2011年的遗憾,徐霖坦言,那就是给家庭和孩子的时间太少了,她心里有些愧疚。

2011年严厉的房地产调控,对企业也是一次严峻的考验。从整体来看,东方鼎盛时代项目的表现还不错,一直领跑郑东新区。从中能够看出,好的

项目、产品,终究会经得起市场的检验,在消费者心中的地位和价值不易撼动和抛弃。

“同时,我们也感受到了更多的责任和压力,今后会更加注重产品品质和服务,将完美的产品贡献给消费者,努力实践‘智慧建筑、完美生活’的企业理念。”徐霖表示。

严峻的市场形势对企业的运营能力也提出了新的更高要求。因此,东方鼎盛地产对企业的运营模式、组织架构进行了相应改革,使企业在特殊形势下依然做到了正常、较好运转。

“2011年是收获颇丰的一年,不管是产品业绩、企业运营,还是对品质的追求,三方面都得到了卓有成效的提升。”徐霖高兴地说道。

延伸阅读

郑州房价将趋稳 购房宜在年底前

从7月开始,郑州房价就在僵持中低调下滑。郑州7月份均价6676元/平方米,8月6623元/平方米,9月6549元/平方米,进入10月,住宅均价为6493元/平方米,总体来讲,下滑幅度甚微。

在楼市明显遇冷的金九银十,郑州房价仍是微降。同时,建材、人工等各项建筑成本一路飙升,昔日拿地价格高企,税费负担相对沉重等一系列因素叠加之下,郑州房价大幅下降不是易事。

据有关数据显示:11月郑州八大行政区及周边地区102个在售热盘中,5盘涨价,10盘降价,87盘价格持平。其中金水区28个楼盘1涨2降,二七区14个楼盘1个降价,中原区18个楼盘1

涨2降,管城区10个楼盘2涨1降,惠济区6个楼盘持平,郑东新区16个楼盘1涨2降。

如果将价格波动的情况并入整个郑州房地产市场中,价格平稳楼盘占比超85%、涨价楼盘占比近5%、降价楼盘占比近10%。从数据可以明显看出,11月的郑州房价并未出现众意向购房者期许的“暴跌”。在整体平稳的情况下,虽然降价楼盘占比高于涨价楼盘,但5%的差距并不明显。

即使未来,郑州房价的降价幅度也不会太大,业内人士共同表达了这一看法。通利紫荆尚都营销总监徐文认为,从市场销售数据来看,整体市场销量萎缩40%,但是价格没有跳水,足以说明

郑州市场价格相对成熟,震动的可能性不大。

而华林尚峰苑营销总监张燕莉女士则用“趋中”来形容目前的房价。河南美景鸿城置业副总经理陆相华的观点也比较类似,他说道:“与同等城市相比,目前郑州房地产行业还是比较健康的,在市场供求关系的调节下,房价上下波动也是一种正常现象。”同时他还强调,“从长远来看,楼市是看好的,将呈螺旋式发展”。

在陆相华看来,一些购房者看到市场上优惠增多,往往认为还没到底,其实这种买涨不买跌的消费习惯是不理性的,如今楼市促销力度加大,是不错的购房时机。