



深度调控期,房企如何逆境前行

2011 中原地产年度大典联手“学院派” 为郑州楼市点亮启明灯

楼市过冬 谁来为市场添一把火

金九银十过完,降价潮犹如“疫情”一般,瞬间蔓延全国楼市。然而,在“买涨不买跌”的心理支配下,开发商的“示好”,购房者似乎并不买账。

据有关数据显示,上周各地新房和二手房市场,8个重点城市的新房成交量较今年均值减少10%。5个重点城市二手房成交量环比下降7%,较前4周均值减少29%。截至11月20日,全国15个一、二线城市住宅地块减少出让5000公顷,总出让金减少过千亿元。

郑州楼市也不例外。数据表明,11月在售102楼盘中有近10%楼盘降价,而2011年末10开盘项目中,5盘报价均低于5500元/平方米。

自从进入11月份,郑州楼市的优惠之风就没有停息过,不管是新房还是二手房,优惠力度都在加大。如位于中原西路的某项目最高优惠6万元,丰庆路与新柳路交会处的某楼盘推出10套“特价房”,折后价6700元/平方米起,最高优惠12万元。更有甚者,郑东新区某明星楼盘推出10套特价房,最高优惠达27.8万元。开发商都在为“安全过冬”绞尽脑汁。

但是也有观点认为,郑州开发商不必为此感到恐慌,应该看清楚市场,看清楚自己,越是在危机时刻越是要自信、沉稳。

愈寒冷,的楼市,无疑急需一股力量来“强心”,多数开发商表示,希望2011中原地产年度大典能够成为郑州楼市的一把火,把楼市的温度升起来。

正如隆冬的到来,临近年底,也让郑州楼市显露出愈发浓重的寒意。在资金紧张、销售低迷的背景下,开发商“以价换量”的迹象更加明显,“优惠”“折扣”已不再是“小打小闹”,俨然已成一股势头。

是合纵连横、抱团取暖,还是另寻蹊径、上山下乡?在新年之交,以“思考、互通、求索、共赢”为主题的“元年·力量”——2011中原地产年度大典或将点燃郑州楼市的一把火,给行业以启迪,给市场以力量。

为使本次年会更加专业化、信息化,并具有更深层次的探索性,组委会首次联合房地产界资深培训机构——万成房地产商学院,作为独家培训机构参与本次年会中来。 晚报记者 梁冰

多数业内人士认为,将要到来的2012年依然不容乐观,尤其是金融政策累积效应的滞后性会进一步显现,所以保守估计,至少明年上半年依旧是令开发商难过的阶段。

面对起伏莫测的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化莫测的行业?无论是扩张还是转型,无论是观望还是壮士断腕,都需要智慧与勇气。

于是,郑州晚报责无旁贷地担负起中原地产界顶级年度大典——“2011中原地产年度大典”强势出炉的重任,给企业以力量,给市场以温暖,给行业以启迪。



由众多中原房地产领军人物参与的“2010郑州楼市年度星光盛典暨2010郑州房地产行业年度大奖颁奖晚会”现场盛况

年度大典 给行业以力量和温暖

感动于这些人、这些企业,感慨于今年楼市的种种迹象,我们推出以“思考、互通、求索、共赢”为主题的《2011中原地产年度大典》系列活动,将年度评选、年度发展报告、年度论坛整合出现。

同时,为了使本次年会更加专业化、信息化,并具有更深的探索性,组委会首次联合房地产界资深培训机构——万成房地产商学院,作为独家培训机构参与本次年会中来。

作为中原地区具有较高知名度的房地产商学院,万成联合众多一流高校,依托其丰富的教育资源和高端研发能力,对国家住建部、国土资源部等相关国家部委的政策导向进行全方位的解读与诠释,旨在把握房地产行业发展的跳动脉

搏,通过“明道、趋势、智取”的战略选择和与国内外联合办学的教育理念,打造一个享誉全国的房地产行业商学院。

本次年会,万成房地产商学院将对会议议题进行全方位的专业审视,从多角度视野,提高本次年会的议题含金量,以期给行业带来全新指导内容和求索之路。

相信这次活动的举办,会以鲜活的时代标本和切片的姿态,沉淀在历史的某个地质层面,而给身后的时代以启蒙。同时,一如既往,本届论坛将以数十位地产领袖、财经泰斗、政府高级政要及数百名中原地产首脑激情参与的一个中部地产智慧巅峰对撞的顶级盛会。

明后年,行业将进入“深度纠结”期

河南省房地产商会秘书长 赵进京



在赵进京看来,今年的系列调控对房地产市场影响很大,无论是限购还是加大保障房建设力度,都是为了平抑房价,使房地产市场更趋平稳。

“这也是没有办法的办法。”赵进京同时也表示,调控最终会达到何种效果,是否会房价降到合理水平?这是他担心的问题。

他举例说,去年房地产企业拍到的位于花园路与东风路交会处附近的那块地,楼面地价接近6000元/平方米,加上契税、地块容积率、限制高度、绿化面积、建安成本、管理及

配套等费用,以及融资成本,至少要卖到13000元/平方米才可以。

“房价究竟到哪里算是一个合理水平呢?”他提出了疑问。

“目前,国际局势进一步复杂,如果外部、内部经济环境都出现恶化,不排除政府放弃或结束本次调控的可能。然而,这种情况微乎其微。所以说,正常情况下,国家不会放松调控,调控将会成为一种常态。”因此,他认为,明年甚至2013年,房地产行业将会进入“深度纠结”期,但并非外界所说“拐点”,只是低谷和高潮的问题。

“资金为王”,企业要维持好现金流。他鼓励房地产企业,在此期间,只要能活下来就行。“大企业可以活得更好一些,小企业能够自保”。

2011年,河南房地产商会旗下的河南地产联合舰队成功签约,是让赵进京最高兴的事。他透露,郑州市有关领导曾表示,利用商会这个平台进行一级土地开发,值得探讨与研究。

2012年,他希望郑州、河南的房地产企业都“活着”,没有一个企业掉队,他依旧会做好行业的服务员。“目前的困难是暂时的、短期的,长期来看,房地产一定会向好发展,至少还有10到15年的兴盛期。”赵进京希望他的这番话,能够给广大开发商以信心,为楼市增添一把火。



星光语录 中原地产发展年会 高端人物系列访谈

目前市场,是短暂性、调整性低迷

河南新田置业有限公司总经理 冯常生



“2011年,对于新田来说,是稳健成长的一年。实现从单一项目运作到多项目开发,并逐渐形成独特的商业模式和产品线。”冯常生表示,新田一直坚信,管理不仅是效益,更是一种思想和文化。

“稳健发展依然是明年我们工作的总体思路。具体来讲,就是将公司目前几个大项目做好、做扎实,按照我们的长期战略规划,不断优化企业的经营模式和管理制度,为社会提供更多的优质产品,做大、做强企业品牌。”冯常生说道。

他认为,从短期来看,在国家宏观调控政策趋紧、银根紧缩的情况下,由于市场需求者心理预期受到影响,房地产行业会出现短暂性、调整性的低迷。但从长期来看,房地产依然是一个高成长性支柱产业。在社会主义市场经济模式下,房地产价格的周期波动是正常的经济行为,作为具有经济指向性的房地产行业,在优胜劣汰的市场规律中,一些性价比、认知度强的项目,将会受到市场的青睐。

“面对未知的机遇,我认为首先是做正确的事。”冯常生详细说道,这些正确的事要与社会发展合拍、与历史规律合拍、与人民利益合拍;其次是正确地做事,态度上要谨慎、用

心;最后是在任何时候要留有余量,以备不时之需。归结起来,就是:天行健,君子以自强不息;地势坤,君子以厚德载物。

冯常生说,2011年最让他高兴的事就是孕育了5年多的洞林湖·新田城项目在2011年底将大幕开启,在这过程中,他亲历了它的开发历程,亲手推进了项目的各项工作,成长了自己,坚定了信心。

至于将要到来的2012年,他希望生活更平衡一些,“慢一点生活”。