



为企业“抱暖”给行业启迪

# 2011 中原地产年度大典 12月31日 举行

## 11月份,郑州商品住宅每平方米均价下降203元

冬已至,天渐凉,“量价齐跌”继续笼罩在郑州楼市上空。从郑州市房管局网站发布的信息来看,11月份,郑州市区商品房共销售4185套(间),均价为8340元/平方米。其中,商品住宅销售3237套(间),均价为6290元/平方米;比10月份下跌203元/平方米。郑州房价首次以三位数的速度下降。

虽然年底关于抄底的呼声不绝于耳,但是“量”的下降,明显显示出郑州楼市的观望氛围依旧浓厚。不管你是否承认,楼市的冬天已然来临。而它的春天又将在何时出现?房企又该以怎样的姿态迎接未知的挑战?将于12月31日举行的“元年·力量”——2011中原地产年度大典,为企业“抱暖”,给行业启迪。

晚报记者 梁冰

7月6676元/平方米,8月6623元/平方米,9月6549元/平方米,10月6493元/平方米,自7月份以来,郑州商品住宅房价便在僵持中以一种“低调”的姿态缓缓下滑。而11月达到了一个相对的高峰,下降203元/平方米,为6290元/平方米。

价跌的同时,成交数量也在减少。数据显示,11月份,郑州市区商品住宅共销售3237套

(间),面积32.01万平方米;而10月份,郑州商品住宅销售4515套(间),销售面积44.25万平方米。11月份郑州住宅销量继续下滑,显示出调控深入下,市场观望氛围的加剧。

在另一领域商业地产,10月份猛跌之后,11月又出现猛涨,表现“动荡”。可是,郑州目前商业地产种类繁多,良莠不齐,如何选择?怎样投资?购房者都需谨慎。

正如某开发企业老总所说,不管你是否承认,楼市的冬天已经来临。对于开发商来说,现在最紧要的事情是怎样安全过冬。

是的,楼市冬天不期而至,市场阴霾持续不散,在此背景下,房地产企业该如何实现平稳过渡、安全过冬?将于12月31日举行的“元年·力量”——2011中原地产年度大典,为企业“抱暖”,给行业启迪。

## 怎样安全过冬? 2011 中原地产年度大典给行业启迪

2011年,郑州房地产市场,在国家宏观调控的影响下,一直在不断审时度势,稳步前行。建业在10月底即超额完成全年销售目标;正弘置业品牌化建设显现成效,正弘·蓝堡湾获上半年销售前三强;美景置业多产业发展,美景鸿城三期开盘热销80%以上;升龙集团旗下郑州骏龙房公司以11亿元价格,摘得二七区最大城中村项目;东方今典集团与河南省宋庆龄基金会再

次联合为8所爱心学校进行捐赠……

郑州房地产市场依然可圈可点。感动于房地产业的卓越人物与企业,感慨于今年楼市的种种迹象,郑州晚报推出以“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、年度论坛整合出现。

谁是2011年中原房地产行业领军人物?

谁是2011年中原房地产行业最具竞争力企业?谁是2011年中原房地产行业最受消费者欢迎楼盘……“2011中原地产年度大典”将立足高端,以时代的使命感与责任感,对年度行业发展进行检阅,梳理中原房地产行业这一年里的每一个足迹,以史为鉴,并积极探索行业未来的发展方向,为行业健康发展提供有益支持。12月31日,中原房地产行业年度盛典即将启幕。

## 创新销售模式 开创房屋体验消费

郑州骏龙房地产开发有限公司总经理、郑州尚锦房地产开发有限公司总经理 肖浩燃

一周楼市

### 2011~2012 中国(郑州)房地产形势报告会举行

2011年12月15日,由中国指数研究院和搜房网联合主办、郑州搜房网和家天下网承办的2011~2012中国(郑州)房地产形势报告会举行。国内知名房地产业专家学者、地产大腕、投资机构将齐聚一堂,深度剖析全国房地产发展变化形势、郑州房地产市场前景走势及郑州房企应对策略等问题展开。

搜房控股副总裁张志宏、河南财经房地产经纪研究所所长李晓峰、河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清、河南亚星置业集团执行总裁齐亮、河南新田置业有限公司总经理冯常生等行业精英,对上述话题进行了权威深入解读。

梁冰

### 郑州市国土资源局经开区分局到振兴集团调研

根据市国土资源局“开展以‘走基层、查实情、解难题、转作风’为主题的‘双千’大走访”活动精神,12月15日,郑州市国土资源局经开区分局局长吴振华一行6人走访河南振兴房地产(集团)有限公司进行了调研。

调研座谈会上,河南振兴房地产(集团)有限公司常务副总经理史小林就企业当前所面临的土地问题做了系统汇报。调研组听取后表示,振兴房地产集团所反映的土地问题极具普遍性和代表性,通过零距离走进企业、倾听企业声音掌握了一线情况,彻底找出了问题症结所系。国土局将对企业反映的热点、难点问题进行分类整理,研究解决方法,制定工作措施,为企业提供更加优质的用地服务。

曹恒露



肖浩燃

2011年,肖浩燃负责的又一个项目——“升龙城”摘牌成功,被他看做是最高兴的事。

对于即将到来的2012年,肖浩燃表示,他希望能够“平稳过渡、力求突破”。

“升龙国际中心项目到了收尾阶段,我们要对整个项目进行反思的同时,还要做好尾盘的销售工作。希望画上一个完美的句号。”肖浩燃说道。

而另一个项目——升龙城,今年刚刚亮相,明年将会启动、开盘。作为升龙集团的更新换代产品,升龙城跟现有的第一代产品相比,会有一个质的飞跃,将实行“实体销售模式”,倡导“体验式消费”,让消费者看得见、摸得着。

“目前,升龙城的实景样板房、楼体外立面都已经落架,从入户大堂、电梯间,到景观园林,都已经呈现出来。购房者来到这里买房,不必再凭空想象,可以先体验,再来消费、购买。”肖浩燃表示,现在房子越来越像“商品”,而不只是

一个想象。

“以前,凭一张图纸、效果图、沙盘、模型、样板间就可以卖房子,但现在我们要打破这种常规,进行有益尝试,创造新的房屋销售概念与消费理念。”在肖浩燃看来,通过模型卖房子的时代已经远去,这种新的以“实体体验消费”为模式的销售时代就要来临。

肖浩燃分析认为,2012年,房地产行业的形势将会更加严峻,市场会变得更冷,将会有更多的房地产企业面临生存危机。作为经历了多次房地产调控风暴,在行业道路上走了这么多年的升龙企业,有应对、抵抗这一风险的能力。面对购房者的需求变化,升龙会摒弃第一代产品存在的问题,从购房者的生活需求出发,将产品品质上升到一个新的高度。

同时,加大力度做好售后服务、物业管理工作,以赢得更多客户的信任。

晚报记者 梁冰

## 房企应主动学习 适应新生存法则

永恒集团副总裁 郑州未来远大置业有限公司总经理张子玖



张子玖

今年,在严厉的调控政策影响下,房地产市场艰难前行,能完成全年销售任务者,少之又少,然而,远大理想城却是个逆势热销的个案,不仅完成年初制定的销售目标,项目回款还超过预期规划。

谈及这样的成绩,张子玖认为:“是因为我们对市场的把握相对准确,产品符合消费者需求,区域发展渐趋完善,远大理想城项目的生活配套和社区建设业已成熟化,大盘优势凸出。除此之外,不限购也是一个推动因素。”

即便受市场影响较小,对于未来的发展,他仍旧持谨慎态度,“此轮调控不同以往,房企应该适时转变策略,先考虑如何生存,再考虑长久发展。”

当前全国楼市已经进入整体下行阶段,从市场反映的现象看,继一线城市部分楼盘降价后,降价趋势正在向二、三线或更大范围蔓延,

残酷的行业环境使得房企的生存法则不得不发生变化。

“明年或许是房地产行业最难过的时候,调控效应会进一步显现,房企应该学会适应变化,主动学习,强化内功,在产品研发、设计方面以购房者的需求为基点,提供能够抵御市场风险的价值产品。”张子玖这样说道。

尽管如此,在他看来,严峻的市场形势下也蕴藏着机遇,或许会成为部分房地产商树立品牌、实现转型升级的重要拐点。比如资金不紧张的房企,可能会趁机兼并一些难以持续生存的小房企,实现快速扩张。

不过,在房企采取进一步发展举措时,应该比以往任何时候都要理性一些,在实现自我壮大的基础上,谋得未来发展先机。

晚报记者 王亚平



星光语录  
中原地产发展年会  
高端人物系列访谈