



在众多的有关价值、财富、影响力的评议中,他们采取的文化创新、主动营销等这些打破常规的做法,受到业界的特别关注。他们把握市场大势,通过精确预判,打造了适应市场需求的产品,形成绝对性的领先,从而保证自己走得更远、更稳健。

稳中求胜 在起伏中以不变应万变

积极为经济回暖作准备



郑州康桥房地产开发有限责任公司总经理
黄永建

“新年寄语:2011年,康桥地产走得比较稳健,尽管宏观形势也还有一些看不清,但我们依然要为经济回暖作准备。2012年,我们有信心。”

郑州“限购、限贷”双限政策的制定和实施,导致目前市场浓厚的观望情绪。进入后半年,尤其是9月份至今,各个楼盘的销售压力加强,各个楼盘促销、打折等销售手段迭出不穷。

黄永建认为,经过一年的调控,以及市场和政策的双向因素,房地产行业以不同方式释放压力,形成市场利好,2012年郑州房价将稳中有降,“明年楼市调控政策将会有个温和过渡,楼市政策不会出现较大变化。2012年,购房者仍将广泛存在房价下跌预期,因此,一段时间内,持币观望氛围仍将持续”。

经历了2011年的挑战,康桥地产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。黄永建表示,2012年,康桥地产将围绕“品质”二字,最大程度提升公司自身价值,锻造企业的真正的品牌力、产品力和真正的核心竞争力。提升服务价值,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,为客户提供真诚的人性化产品服务。

“2011年,康桥地产走得比较稳健。2012年,我们有信心。”尽管宏观形势也还有一些看不清,对于今年的考核仅仅是在去年基础上有所增长。黄永建坦言,康桥地产要为经济回暖作准备,包括资金的储备量和土地的储备量,“估计这一两年时间内,大家会看到一个新的康桥地产”。

在稳中有降中寻找机遇



河南雅宝地产有限公司总经理
王莉芳

“新年寄语:来年楼市销售将呈现持续观望和稳定上涨共存的局面,我们需要寻找机遇。在未来的一年中,我们将携手《郑州晚报》,共创美好未来。”

对于刚刚过去的2011年,开发商经历了一个从有恃无恐,到降价促销再到寻求出路的过程。河南雅宝地产有限公司总经理王莉芳这样评价去年的房地产市场。

由于开发商在上一轮地产牛市中攒足了弹药,所以对这场调控大多都持轻松观望的态度。随着调控力度空前的措施出台,市场陷入空前停滞,开发商无奈之下只好纷纷降价促销另寻出路。王莉芳说:“2011年年底,中央经济工作会议再次强调地产调控的方向不松动,这预示着未来的一年,中国地产行业将迎来更为困难的一年,地产行业将处于深度变革的非常时期。”

就郑州市场而言,王莉芳认为,自3月份,政府推出升级版的限购令以来,楼市成交量应声而落,价格不断走低,尤其在年底,楼市观望情绪更让整个市场处于严冬局面,成功抑制房价的过快上涨,楼市价格逐步趋于理性,楼市调控落地生根,效果明显。

谈及2012年,王莉芳预测说,未来郑州房价将持续稳中有降态势,一方面宏观调控继续进行,另一方面调控压抑的刚性需求将次第释放。2012年楼市的调控政策在持续严厉之后将转向温和过渡,因此,楼市销售将呈现持续观望和稳定上涨共存的局面,针对这一市场形势,开发商要针对各自企业不同的情况寻找机遇。

今年发展机遇与挑战并存



河南开祥置业股份有限公司总经理
秋国运

“新年寄语:市场的大门已经打开,中原经济区建设的巨轮已经起航,机遇与挑战并存,中原房地产业的发展空间仍然是广阔的。在新年来临之际,祝大家工作顺利,心想事成。”

“2011年的这次房地产调控,我觉得方向是很正确的,以往的调控基本是愈演愈涨,平稳房价的目标都没有实现。而这次出台的相关调控政策,目标非常明确,效果也较为显著。”河南开祥置业股份有限公司总经理秋国运说,“一是加大保障房的建设供应,过去这点没有被深入关注,开发商和政府的立点不明确,导致出现市场上所说的‘保障房无保障’。而这次调控在这方面有很大的加强,调控的成效非常明显。二是此次调控除了行政手段限购外,金融调控效果也起到了很大作用。”

“短期看政策,长远看市场,总体目标都是一致的。”谈及未来,秋国运指出,机遇与挑战并存,限购只是暂时政策,等调控达到一定目标,阴影也将不挥而去,楼市的黄金期还有很长一段时间,中原房地产业的发展空间仍然是广阔的。

市场的大门已经打开,中原经济区建设的巨轮已经起航。秋国运说:“开祥置业会立足郑州,面向全省,主战场还会放在郑州,在现有项目的基础上,利用3年左右的时间,让开祥覆盖河南主要市地级城市。目前,开祥在开封、新乡等地已有在售的项目,随着中原经济区的建设,对于房地产业的机遇,比如富士康的到来,就带动了河南省数以万计的劳动力就业,随着中原经济区的加快建设,会有越来越多的国际大企业、大项目入驻,这些都需要房地产业提供基础建设。”

企业要准备好充足的“子弹”



河南新田置业有限公司总经理
冯常生

“新年寄语:对于明天,我们加强企业科学管理,增强体质,提升企业核心竞争力,准备好充足的‘子弹’,把产品做好,扩大企业品牌影响力。预祝大家新年快乐!”

随着调控政策的持续作用,房地产市场已然进入下行通道。在这样的大环境下,市场面临着多方压力,楼市走势扑朔迷离。未来市场整体的供应量、成交量等都有大幅萎缩。在这种情况下,要保守看待明年市场。对此,冯常生认为,过去买房是为了居住要求,但随着经济的发展和人们生活品位的提高,很多消费者买房不仅仅是为了满足居住要求,而是更关注对生活品质的提升,追求环境的幽雅和舒适,创造美好生活。为了满足消费者需求,一些近郊大盘就应运而生,产品将会升级换代。

“一个行业的成熟必将伴随这个行业的专业化和寡头化,从而形成高质量、稳定的市场供应。品质已成为衡量房地产价格和楼盘好坏的根据,要在不断追求中提升品质,无论从功能规划、建筑材料,还是从景观设计中。”冯常生分析,“这次调控表面上是在调整价格,实质上是在对房地产市场进行开发理念和开发方式的调整即‘结构调整’。一是产品将更加分层,近郊的楼盘以及品质高的楼盘将受到市场的青睐,迎合市场和社会的需求;二是区域间调整,区域组团式发展成为新热点。总之,市场将会稳健发展,走向合理阶段。”

“对于明天,我认为企业应该练好内功,加强企业科学管理,增强体质,提升企业核心竞争力,准备好充足的‘子弹’,把产品做好,扩大企业品牌影响力。”冯常生说。