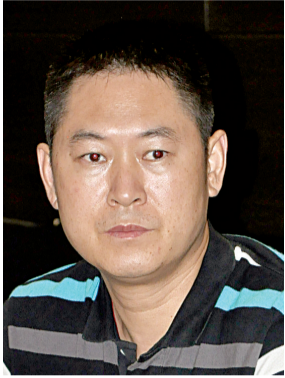


## “促进了两地同行的交流、学习”

郑州市住宅与房地产业协会秘书长 叶琦



叶琦认为，这次郑州晚报组织的“地产中国·城市对话”——走进重庆龙湖地产活动，对于促进郑州、重庆两地房地产同行的交流、学习很有意义。

首先，重庆市作为我国最新成立的直辖市，依托特有的山、水资源优势，在房地产开发基础设施打造、环境配套建设方面很有特色，房地产开发企业在其营销服务等各个细节也做得很严谨、很温馨，都值得我们去学习和借鉴。

其次，这次参观了龙湖、新科公司开发的多个楼盘，这些都是在国内知名的开发公司，其开发的楼盘在一定程度上也是重庆市精品楼盘的代表，对于我市房地产公司学习外地较高水平的房地产开发经验、开发理念很有帮助，特别是专门组织了市前往考察的各家房地产公司与重庆龙湖地产的对话活动，大家就关心的各种问题展开交流、互动很有意义。

再次，重庆市房地产行业在信息披露、消费提醒方面做的细节给我们留下了很深的印象，今后郑州市方面也应考虑吸收、学习，以促进郑州市房地产行业开发、建设水平再上一个新台阶。

## “在学习与竞争中成长提高”

河南新田置业有限公司总经理 冯常生



通过两天时间的参观、考察，冯常生表示：“我们不仅需要学习，更增强了我们‘品质制胜’的理念。表面上我们看到的是‘园林、景观、物管’，实质上体现的是对方的核心竞争力、战略与文化。”

“战略清晰、文化适宜。”冯常生评价道，“这些楼盘、社区看上去非常震撼。如此成绩的取得，靠的是战略指引，靠的是团队和制度，靠的是成熟的商业模式，即使有一两个关键人物离开这家企业，也不会影响产品品质与企业发展。”

“当前，房地产行业正在从超额利润走向平均利润，这就要求企业必须进行精细化管理。尤其随着土地量少价高、市场竞争愈加激烈，更凸显出‘企业管理’的重要性。”冯常生认为，在诸多竞争要素中，“企业管理”的价值会更加突出，要从向资源与机会要效益向管理出效益转变。

同时，冯常生表示，房地产企业要想获得超额利润，必须创新。在产品、物管、营销等各个环节进行创新，以客户为中心，增加产品的附加值，从而实现价格的突破。

他强调，要以客户价值为一切的思考点，来构建整个经营管理体系，不管是拿地、设计、工程环节，还是营销、物管等方面。



龙湖的精细化管理，五重垂直绿化的园林景观，充满人性化的物业服务，以及人文主义关怀等，都给“中原地产十年大型城市之旅”重庆行的成员留下了深刻印象。回到郑州，他们纷纷表达了此次参观、学习的心得与体会。

记者 梁冰



## 物业服务为龙湖赢得巨大口碑

郑州清华园房地产副总经理 师凯伦



在与龙湖的对话、交流中，师凯伦表示，他对龙湖的物管非常感兴趣，社区中的保洁、保安、园林维护人员等，都面带微笑、主动问好，给他留下了深刻的印象。

物业管理是房地产开发过程中的“重中之重”，良好的物业服务，为龙湖赢得了巨大的口碑，也赢得了业主对龙湖品牌的忠诚度。“龙湖并非楼盘建成以后就不管了，而是每年要投入800万~1000万元，进行公共区域的物业维护，这种做法很难得，包括全国在内的很多开发商都做不到。”师凯伦说道。

“在龙湖，物管人员有着强大的精神动力，他们很幸福，受到了业主的尊重。”师凯伦认为，这是一种良性循环。“龙湖物业管理的目标不是赚钱，它对物业很重要的考核指标是业主的满意度，而不是盈利多少。”师凯伦认为，“我们应该好好分析人家为什么这么做？是失的多，还是得的多？”

“我认为是得的多。”师凯伦说，其实善待业主就是善待企业自己，这样才会赢得口碑和市场。“所有的产品都可以复制，唯有服务不能复制。连保安都知道社区植被的名称，物业人员全使用礼貌用语，这说明龙湖已将精细化管理做到了极致。”师凯伦表示。

“房地产企业是否能沉下心来去为业主服务，创造更多的附加值，让业主具有尊崇感、荣誉感，是我们需要思考和学习的。”师凯伦表示。

## “建议更多河南开发企业出去学习”

河南中力房地产发展有限公司营销中心总经理 马红梅



“两天的考察，使我大开眼界，深受启发，每到个项目都是冲动的感觉，非常想买，想留在重庆。”马红梅表示。

具体来说，有四方面的印象，一是感觉重庆楼盘规模比较大，为有实力的开发企业提供了施展拳脚的空间，开发商注重商业、酒店、主题公园、物业等，带动住宅产品的品质提升。二是开发商舍得投入，在景观设计方面下了很多工夫，70%的土地用来做绿化、做景观，房子是景观的点缀品，此次参观的项目里很多楼盘的绿化率都在50%以上。三是物业管理细致，龙湖的保安不但能记住每个居住户的姓名，车牌号码，还能记住狗的名字。龙湖每年都会自己出钱对每栋楼进行粉刷。池子清澈见底，地上没有一丝垃圾。四是重庆地产市场起点很高，在竞争中逐步成熟。当然，由于气候等方面的原因，郑州很难实现重庆的景观绿化和水景，由于朝向因素的淡化，重庆楼盘在产品设计和规划上就多了发挥的空间。五是商业地产发达，在重庆每一个区都有一个中心，每个中心的繁华程度都不次于二七广场。

“早在两年前，重庆楼盘的开发水平就已经跻身全国一流，但他们仍未停止学习和创新的步伐。建议晚报以后多组织这样的活动，让更多的河南开发企业出去学习，让河南人民的生活品质更上一层楼。”马红梅由衷地说道。

地产中国  
对话山城

