

程望华 永恒理想世界项目总经理 面对竞争 当以开放与积极的心态

在程望华眼中,《郑州晚报》是一份贴近百姓生活,具有较大影响力和生命力的省会都市报。随着中原经济区的崛起,国内一线地产集团纷纷抢滩郑州,作为本土开发企业,程望华表示,永恒集团将以开放的心态来看待此事,并且要以积极的竞争举措来参与竞争。

郑州晚报记者
梁冰



寄语:立足中原
服务绿城民生,辐射
中部引导神州舆论。

以开放和积极的心态面对未来竞争

“《郑州晚报》是一份贴近百姓生活,具有较大影响力和生命力的省会都市报。”程望华说,他与晚报的缘分始于2007年,也是他加入永恒集团的那年。办公室专门为他订了一份《郑州晚报》,自此,每天早上到办公室,安排好一天的工作,坐下来喝茶、浏览一天的大事要闻和绿城新闻成为他保留至今的习惯。

在程望华看来,永恒理想世界的团队,是一个为理想而战的团队。“我们相信未来、坚持理想。自踏入房地产行业,便从未放弃过自己内心深处的梦——筑就理想人居。秉承‘永恒建筑、理想生活’这一企业使命,永恒集团16年筑城16座。”程望华说道。

核心竞争力是房企制胜市场的关键

“对于永恒理想世界来讲,其核心竞争力可归结为四个不可复制的优势。”程望华详细说道,一是地段的不可复制,该项目位于紫荆山路以西、航海路南北两侧,西邻京沙快速路、大学路、东接未来路、中州大道等多条城市主干道,坐拥紫航商圈核心区域,与紫荆山商圈、二七商圈、大学路商圈相呼应。

二是交通不可复制。永恒理想世界周边已形成成熟的公交网络,线路达20条之多,同时,项目位于地铁2号线和5号线黄金十字交会处,地铁开通后,20分钟即可到达郑州市的各个位置。

三是商业不可复制。该项目规划了20万平方米的

商业,其中包括3万平方米的星级酒店、5万平方米的5A写字楼和郑州市唯一一家以家庭为主题的高端商业。本项目商业广场与地铁出口无缝对接,是郑州市第一个双线轨道直接贯通大型商业综合体的地铁上盖物业,增值潜力不可估量,未来将引领郑州进入地铁商业时代。

四是教育配套的不可复制。永恒理想世界不仅配备了社区幼儿园——贝斯特幼儿园,还引进百年名校创新街小学。凭借不可复制的四大优势,永恒理想世界不仅满足周边购物、休闲、餐饮等日常所需,其国际化的风尚商业、文化创意办公及各项优质服务,真正意义上为郑州带来前所未有的风尚理想生活体验。

随着中原经济区的崛起,国内一线地产集团纷纷抢滩郑州,在他看来,作为本土开发企业,我们应以开放的心态来看待此事,并且要以积极的竞争举措来参与竞争。

他说,结合永恒集团扎根郑州16年来的开发经验,他们总结出了本土企业生命之树长青的秘诀:本土企业更了解河南,更贴近郑州民生需求。

“当然,我相信所有的本土开发企业都会苦练内功,在规划设计、工程建设和营销推广上下足功夫,同时,向一线标杆性企业学习,在竞争中不断增强公司的综合实力。”程望华说道。

陈宇波 名门地产(河南)有限公司副总裁 中原楼市 迎来新一轮发展机遇

在河南地产界,名门公司算得上一家低调的企业。尤其是最近几年,在郑州的声音似乎少了一些。然而,今年,名门再次将重心转回到了郑州,并已发展成为一家以省会为中心,向省内以及河北、北京等周边区域辐射的综合性地产投资、开发集团。

郑州晚报记者
梁冰



寄语:关注民生、
贴近生活,祝愿《郑州
晚报》“越办越好”!

加大郑州项目比重 集团式发展步履弥艰

在河南地产界,名门公司算得上一家低调的企业。对此,陈宇波说,名门地产在名门国际项目之后,将重心转移到了其他地市,因此在郑州的声音似乎少了一些。

从2009年开始,名门将触角伸到了省内的洛阳、安阳、驻马店、南阳、平顶山、商丘等地市,大多开发的是综合体项目,对当地城市形象、品位的提升,起到了不小作用。从2011年到今年,中原经济区、郑州航空港区先后上升为国家战略,其中蕴含了巨大的商机,尤其是房地产行业,再次迎来新一轮发展势头。于是,很多房地产企业在近期又将重心转回到了郑州。

而名门也不例外。

目前,名门手中储备有孙八寨、常寨城中村改造项目,在绿博园附近、航空港区也有待开发的项目。此外,在河北的石家庄、邯郸、邢台等地也有土地储备。

至此,经过十余年的发展,名门地产已由一个专业从事住宅地产的开发商,成长为一个以郑州为中心,向省内以及河北、北京等周边区域辐射的综合性地产投资、开发集团。

从崛起南阳一隅,到挺进省会郑州,再到辐射中原大地,名门地产15年百转千回,矢志不渝,一路走来,历尽风雨而雄心不改,笑对坎坷且步履弥艰。

“内外”房企不分彼此 一起把市场做好

当前的郑州房地产市场,可以说是一半本土企业,一半外来企业,如万科、万达、恒大、碧桂园、保利、华润、雅居乐等一线大佬,“该来的都来了”。

面对外来一线房企带老的压力和考验,陈宇波表示,本土开发商的学习力是相当强的,理念的差距、开发水平的差距,相比前几年已经缩得很小。

“本土房企做单个项目的水平,是不低于外来大佬的,只是需要整个开发系统和产业链的完善。”陈宇波说道,原来我们的开发水平,可能处于低水平的状态,那是因为市场的发展还没有达到今天这个阶段,购房者的需求没有现在这么强劲,要求也没有现在那么高。

“一线品牌的进驻,对本地房地产市场有巨大的促进与带动作用,是市场的‘催化剂’,督促着本土房

企快速地朝90分、100分努力。所以,本土与外来房企虽然存在着竞争,但同时也是互相学习、互相促进的过程。”陈宇波说道,如建业一直稳扎稳打,发展得很不错,可谓本土房企的代表。

目前,恒大、万科等房企,已开始步入精装交房行列。对此,陈宇波说道,这是大势所趋。从国外来看,是没有“毛坯房”一说的,都是精装房,有的甚至配备有基础家电。

“装修费时、费力。现代人的生活节奏很快,精力有限。因此,精装房是很符合市场需求的。随着时代的变化,人们对精装房的需求会越来越大。”陈宇波说道。

在他看来河南的房地产市场容量很大,外来房企和本土房企应该不分彼此,一起把市场、行业、产品做好。

