

楼市归来

之人物篇

2014年上半年楼市风云变幻,不管是开发商还是购房人,都经历着一场心理的考验。

房市低迷、政府限购、上半年银根收紧等,这些事件深刻影响着中国楼市。如何看待郑州楼市,如何提高企业自身品牌影响力,如何进行差异化竞争力……很多问题都在新环境下凸显出来,针对以上问题,记者采访了河南裕华置业副总经理姚宁。

郑州晚报记者 韩娟

# 楼市调整期,机遇与挑战并存

## 访河南裕华置业副总经理姚宁



### 温情寄语:

《郑州晚报》既是郑州历史的见证者,也是记录者,希望未来《郑州晚报》能继续在民生领域发光发热,百尺竿头,更进一步,为中原沃土的发展作出新的贡献。

预祝晚报再谱华章,再创辉煌!

### 市场观望,房地产市场或将迎来新的调整期

近半年来,房地产市场表现有点冷。影响房价变化既有政策性因素,也会有由于改革的推动而出现市场性的因素。

关于郑州市场走势的研究,河南裕华置业副总经理姚宁坚持“分类指导”:“关于长期走势,我们谨慎乐观”,自2009年在国内率先提出中国房地产市场还有“白银时

代”以来,一直没有改变过,主要是因为全国四大基本面:城镇化率、经济增速、人口结构、住房饱和度,还将继续支撑中国楼市向上发展。

对于郑州市而言,5月初郑州发布《郑州市个人住房置业贷款政策性担保管理办法(征求意见稿)》,与各地出台临时“救市”政策不同,郑州市以地方法规的形式出台

政策,不仅能够让市民拿到优惠,更重要的是该政策将长期推行,目光更长远,效果相信也会更好。

而关于短期走势,从短期看,郑州楼市会出现“春夏秋冬”的四季轮回,目前房地产市场或将迎来新的调整期,这次调整的幅度不会特别大,调整的时间也不会特别长。

### 立足品牌,差异化竞争、产品力突围

在如今的市场环境下,姚宁认为,如今是挑战和机遇并存的时期,立足于市场,立足于消费者,走品牌路线,差异化竞争,用产品力突围,才能迎来新的发展机遇。

裕华置业一直以品牌立业,以丰富的产品线,充分考

虑不同层次置业者的购房需求,从突围市场抗性的中原顶级豪宅“迎宾路3号”,到城市综合体“裕华广场”,“我们一直坚持以市场为导向,精益求精做产品。”

随着经济的不断发展,购房者的居住感受和精神诉

求已经远远高于房子本身,这也要求开发企业在产品的制定上寻找差异化,以满足客户的需求。对于裕华置业而言,无论是产品设计、物业管理、相关配套上一直都从各种细节上寻求差异化,为购房者考虑。

### 裕华广场,省体旁,双地铁,郑北商业中心

2013年,裕华置业立足于郑州北移东扩的发展规划,在郑州北区的商业空白区域,建立了一座大型的商业中心——裕华广场。

裕华广场处于规划中的地铁3、4号线的交会处,未来

随着双地铁的开通与运营,将使庞大的跨区域客流将转化为巨大的消费潜力,未来,居住在此,不管是出行还是购物都将十分便捷。

为了给投资者构建一个安全的投资环境,我们基于

对今后商场成功运营的信心和投资者的投资安全,自己持有约70%体量的商业。开发商庞大的自持体量一方面为业主架构安全的投资环境,另一方为日后商场的经营和管理奠定了良好的基础。

# 放眼全国学经验 俯身中原做深耕

## 访河南瀚海置业有限公司副总经理王华



### 温情寄语:

《郑州晚报》是目前中原地区创刊时间最长的报纸,也是一份极具有人文情怀,有强烈的社会责任担当的公众媒体。中原文化的滋润,六十五载的风雨,铸就了晚报独树一帜的风格。特别是在与我们的企业合作中,也体现了知冷暖、谋共赢的服务理念。

希望贵报能继续坚持自己的特色,越办越好!

如果我们将身处的城市比作一座高大的建筑物,那么,能代言城市最高居住标准的,必然是建筑的顶端,瀚海·晴宇的出现,让中原第一次拥有像国外建筑杂志封面上的漂亮房子,着实让人眼前一亮。那么致力于“成为中原特别地产创始者”的瀚海地产对楼市、对未来、对市场又有哪些期许呢?河南瀚海置业有限公司副总经理王华给出了答案。郑州晚报记者 韩娟

### 郑州楼市 不会出现“杭州咳嗽郑州感冒”

就全国市场来看,河南瀚海置业有限公司副总经理王华用了“谨慎、不乐观”两个词来形容。虽然对于全国楼市“不乐观”,王华对郑州楼市充满信心,他表示:“郑州的楼市又是特殊的。作为1亿人口大省的省会,郑州

本身的人口基数和就业机会比较多,加上中原经济区、航空港区等一系列规划,改变了人们的投资置业行为,从而造成了郑州楼市一直以来开发量、销售量、成交价均处于相对高位的现象。”

“无论其他城市房价如

何变动,从河南人口基数、郑州城市化进程、新型城镇化建设的大潮和郑州城中村改造的力度等因素来看,郑州购房需求增长动力仍然强劲,未来几年内郑州楼市都会稳中有升,不会出现‘杭州咳嗽郑州感冒’的情况。”

### 放眼全国学经验 俯身中原做深耕

对于众多外来地产大鳄进驻郑州,王华表示出了积极的态度。

“一方面,外来大鳄来郑州,本土开发商将面临更加激烈的市场竞争,市场洗牌加速,品牌企业将快速瓜分

市场份额。另一方面,伴随着竞争,本土开发商在向外来企业学习的同时,可以利用主场优势,在产品创新、营销创新、市场创新方面下功夫。在这个背景下,本土的企业要赢得未来更多的发展

空间,我们不仅要放眼全国学经验,更要俯身中原做深耕。我们仔细观察这两年的郑州豪宅市场就会发现,产品营造的好的楼盘销售自然就不错,这其实就是‘产品为客户私人定制’的理念。”

### 我们立志成为中原特别地产创始者

瀚海地产是郑州房地产界的新锐企业,立志成为中原特别地产创始者。

目前在售的瀚海·晴宇项目,是全球排名前五的著名前沿建筑设计师、美国双

栖弧建筑设计公司设计总监王弄极大师的限量作品,瀚海地产则致力将其打造成中国当代艺术建筑,中原首个“智慧豪宅”。

瀚海地产在秉承营造

“城市艺术建筑之脊”上,让科技真正以人为本,引进了“云”服务系统、新风置换系统、智能家居系统等技术的运用,实现科技住宅的无限可能,让智能与艺术共生。

