

绽放高新区 启幕智慧生活时代

访河南新合鑫置业有限公司执行董事兼睿智禧园项目总经理 张学民

楼市归来

之 人物篇

作为高新区精品住宅引领者,新合鑫置业致力于打造中国集团化、规模化、专业化的地产运营企业,不断追求人居与自然的完美结合,也因此成为中原楼市一支卓越的地产力量。郑州晚报记者 王亚平



温情寄语:

作为郑州颇具权威,影响力较广的重要媒体,希望《郑州晚报》能持续彰显媒体承载的引导责任,做出品牌栏目,也希望TOP地产能越办越好,能反映楼市动态,成为郑州人民的权威的购房指南。

楼市处于繁荣小周期的末端

当前的市场,房地产调控高压不减,一、二线城市逐步降温。在河南新合鑫置业有限公司执行董事兼睿智禧园项目总经理张学民看来,市场已经处于繁荣小周期的末端,压力突显。

“国家房地产调控政策定调市场化,区域调控政策差异化策略渐成常态。郑州调控政策将更显地方特色,将持续限购,优先支持自住性住房的贷款需求,限制投机性住房业务,加大保障房供应。受银行房贷的收紧和

杭州一、二线城市降价的影响,购房者的观望情绪变浓,且今年众多新盘入市,供应量激增,房价大涨不复存在,但市场需求与刚需力量不减,房价也不可能出现大跌,市场将平稳、理性地发展。”张学民这样分析说。

随着市场步入理性发展,房企之间的竞争压力也日趋增加,要赢得未来更多的发展空间,房企必须明确思路。

“显然,房地产市场已经结束了粗放式增长的阶

段,在新一轮的调控和实力房企进驻中原的冲击下,不规范、实力弱的房企将逐渐出局。郑州房地产行业的标准在逐渐提升,在产品创新、服务、营销上的尝试也会越来越多,行业未来将呈现规范化、规模化态势。”张学民坦言,“相比去年而言,今年是真正考验开发商解决问题的能力。只有回归产品本身,不断地注重品质提升,以客户价值为导向,增强企业内功,房企才能得以生存,稳步发展。”

将产品创新和品质提升放首位

作为中原的实力房企和扎根于高新区发展的企业,新合鑫在品牌建设和产品研发上一直有着持续不懈的努力。

谈及公司战略,张学民告诉记者,“我们自2006年成立以来,以开拓者的姿态,深耕高新区,力争创建优秀的本土产品品牌。新合鑫以“实现人居梦想 筑造美好生活”为企业愿景,在产品与服务中坚持不懈地追求,努力‘建好房子,建

质量好的房子’。一如既往地以客户价值为导向,专注产品品质提升。”

据了解,2014年,新合鑫置业实现了三案共举的局面。项目增多,产品线拓宽。

睿智禧园,是2013年新合鑫置业精心打造的高科技全智能的文化品质名盘;新合鑫·观悦,位于须水河畔,坐拥2000亩湿地公园,一座低碳品质社区,开启郑州的公园私有时代。作为高新城须水河畔公园式品质生活的

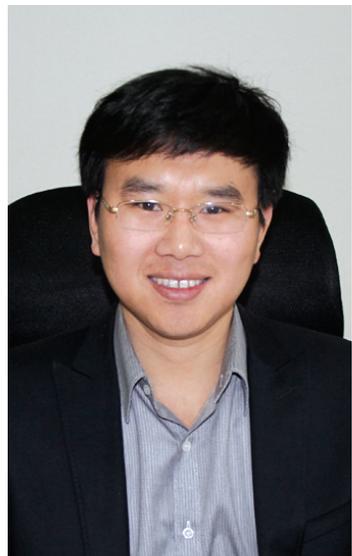
样板,观悦首创全郑州绿色健康智慧人居。

睿达广场,位于高新区核心,瑞达路商业金圈,由双首层大型商业街区与四栋墅级生活LOFT组成。

“这三个项目,我们都把产品创新、质量和品质放在第一位,不惜成本打造项目。我们不以追求利润为主,为的是让更多的人住上高品质的房子,为更多的人服务,实现更大的社会效益,回馈社会。”张学民肯定地说。

产品是企业的灵魂 订制倡领终极服务

访星联置地副总经理 李涛



温情寄语:

《郑州晚报》是一份与共和国同龄的报纸,也是一个富有社会责任感的媒体品牌,在我省影响力巨大,有着稳定和忠诚的受众群体。65年的发展,始终处于媒体行业前沿。希望贵报继续秉持高度的社会责任感,做更好的新闻,服务民生,传播正能量,为中原腾飞添砖加瓦。

营销归根结底还是为产品服务,采访中,星联置地副总经理李涛一再强调,产品是企业的灵魂。产品做得好,面对调控和竞争时,企业方能立于不败之地。如何给老百姓做出好的产品,然后在竞争激烈的市场中用产品去撼动市场,用产品去吸引老百姓,这才是一个开发商的灵魂。郑州晚报记者 苏瑜

实力房企的进驻影响郑州楼市格局

楼市唱衰者最近很活跃,杭州长沙降价,无锡南宁救市,李嘉诚抛物业,媒体舆论导向也开始跟风。尽管如此,李涛对楼市持谨慎乐观态度。大多城市房价依然坚挺,宏观环境给楼市的利好在逐步释放,告别政策市开始市场化,假摔和区域板块振荡不影响理性发展步伐。“刚需是支撑目前市场的主体,房地产行业正在向理性之路靠拢。”

实力房企的进驻在一定程度上影响了郑州楼市的格局。他们无论从资金还是运营模式来说都优越很多。这对本土开发商无疑是个挑战。李涛认为,任何事情都有两面性,实力房企的进入,使得竞争加剧的同时,也带来了先进的开发理念和营销模式,从产品设计到销售过程再到物业服务多个环节都有可取之处,这对中原楼市和行业的发

展来说是值得肯定的,对本地开发商来说更是很好的学习机会,也有利于本土企业接轨更为先进的开发理念,加速创新升级。

“一个好的项目不在于项目有多贵,而是要把产品做得特别好。我们希望能做一些有特色的产品,把我一直倡导的低碳、节能、环保、科技方面的东西运用到我们的项目中去。”李涛说道。

中原首家低碳生活倡导者和践行者

早在2009年哥本哈根气候大会召开之前,星联置地集团董事长王永光先生就已决定将低碳节能环保注入产品开发全过程。至今,星联置地一直以“中原首家低碳生活倡导者和践行者”为己任,扛起业界品质低碳人居大旗。

谈到产品创新,很多人对2013年底星联湾项目的“私人订制”活动记忆犹新。在冯小刚电影《私人订制》上映之前,

星联湾项目正式开启“私人订制”活动。这次订制活动细致到了产品的配置:邀请客户对新风系统、地板降噪、同层排水、车库、电梯、入户门、石材、精装庭院等各项配置和品牌提出需求及意见。

不少市场客户表示感受到一种身份的尊崇感,对他们非常有吸引力。

对此,业内同行和专家们也表示,这种“订制”的开发模式作为中原房地产行业

的首创,在房地产行业引起关于高端物业开发新模式的思考和探索,也促动了中原房地产行业的开发理念的转变与提升。从简单的“给业主提供房子”转变到“为业主营造房子”,让置业者参与到房屋的建设中来,根据他们的个性化需求提出建议,与开发企业共同建设,充分体现开发企业“服务”的特征。这也应该是未来高端物业开发的一种方向。

