

赵晓莉:下一个地产十年 专注品质才能赢得机遇

访新合鑫·睿达广场项目总经理赵晓莉

谈趋势

房贷新政将让房企资金链“满血复活”

记者:9月30日下午,央行、银监会联合下发《关于进一步做好住房金融服务工作的通知》,当晚河南五部门出台《关于促进全省房地产市场平稳健康发展的若干意见》,跟进确认“认贷不认房”的政策,对此新政的影响,你如何看待?

赵:之前限购的放松,让房地产市场慢慢走向理性化,短期内促进高端、改善型需求的释放以及学区房的成交量,但对于开发商来说,楼市依然处于胶着状态,观望情绪蔓延。但是9月30日的新政落地,也让开发商心里的石头彻底落地,如果说解除限购只是放开了购买资格,那么解除限购则放开了资格认定,虽然银行还没有操作细则,但认贷不认房已经板上钉钉。

改善型需求会得到释放,刺激销售回暖,使房价走高,真正有购房需求的客户要抓住房价上涨前的这个好时机,买房趁早。而对于开发商来说,限贷的逐步解除,让开发商的资金链“满血复活”,整个楼市将恢复良性循环。总而言之,此次新政对楼市的刺激将会极大的影响郑州楼市,其影响力将远超限购政策的解除。

谈团队

发掘个人价值 地产从业者应“德才兼备”

记者:作为充满智慧的女性地产人,您是如何平衡家庭和事业的关系?

赵:我追求的目标是家庭事业平衡,充满柔美的女性职业经理人形象。我最向往的生活状态是事业和家庭兼得。工作时享受地产行业带来的压力、挫折和成就、自豪感,而业余时间则回归家庭,与家人在一起,一对漂亮懂事的龙凤胎宝贝是我工作之余最大的快乐。

房地产行业因为产业链条很长,环节很多,又能带动一大批上下游相关产业的发展,所以要想做好地产业,女性从业者就必须最大限度的去挖掘、发挥自己的潜能,充分调动起所有的智慧、经历和能力等,这样也恰恰更好地体现了人的价值。

对于从事高管管理的女性来讲,要具备的素质,我认为应该是“德才兼备”。

“德”指的是道德,是人的品德,也是社会的责任感。其实德也是智慧,是大智慧,企业要创造一个形象,要成为一个对社会负责的企业,我会跟员工表述企业的社会目标和自身的要求。个人为企业服务,也是为社会服务,社会公德和社会道德,自我的道德水平就非常重要。而“才”就是必要的专业知识,达到一定的专业水准,并利用这些专业知识提前发现问题,把问题扼杀在萌芽状态,为企业避免损失或减少损失。同时还要用这些专业知识为企业培养人才,让整个团队的综合素质和能力得到提升。

在地产圈子中总有这么一群“铿锵玫瑰”,面对着不断变化的楼市行情,应对着各种楼市政策,拨开重重迷雾,从容指挥,带领着自己团队,抒写着郑州楼市的地产传奇。新合鑫·睿达广场项目总经理赵晓莉可以说是郑州地产圈子中女性的卓越代表,近日接受了本报记者的独家专访,畅谈她眼中的楼市机遇。

郑州晚报记者 王亚平



谈项目

设计为王,睿达广场填补高新区商业空白

记者:高新区也是地产大鳄云集之地,睿达广场具备怎样的优势?

赵:近两年,高新区步入快速发展期,品牌房企云集。但放眼整个高新,唯一缺少的是一个纯粹的商业综合体。睿达广场的入市就填补了这样一个空白,作为传统高新区核心地理位置的睿达广场,这块地来之不易,它像一颗明珠镶嵌在瑞达路上,为了更好地实现土地价值,我带领团队数次奔赴上海,寻求最好的规划设计院,最终选择了上海大地国际规划设计院,虽然它的设计费用是郑州的几倍,但是为了给客户更好的产品,公司愿意承担高昂的设计费用。

地下两层立体停车,最大限度解决商业项目停车难的问题。地上三层双首层商业,户户临街。俗话说“金角银边草肚皮”,睿达广场让最大价值的临街商业得到最大化的设计。而上市企业、零售业航母世纪联华这样的大型综合商超入驻更是提升了项目的整体商业价值和层次。

谈机遇

下一个地产十年对产品品质提出高要求

记者:未来十年,房地产市场面临怎样的机遇,企业该如何应对?

赵:城市化、城镇化给了河南房地产市场带来很好的发展机遇。10余年来,郑州的地产市场在国家宏观调控下稳步健康的向前发展。到2014年,此届政府调控重点则转移到了住房保障和供应体系,调控方向发生了根本的变化。过去的调控一直都是在遏制投资、投机需求为主导,如今房地产调控已经从单纯的调控房价转向双向调控和分类调控。

郑州市场是绝对的刚需市场,在今后的一到两年时间,二七区和高新区将成为新一轮的战场。同

时,伴随着铁路、公路、高铁等的发展,就郑州市场而言,未来高铁商圈的价值将会超过CBD。那么处于双地铁口的睿达广场占据了天时地利人和。

我认为郑州地产至少还有未来十年的发展机遇,但是和上一个十年有本质区别。未来十年会对地产企业进行洗牌,对于产品品质提出了更高的要求,对企业的资本运作能力和抗风险能力提出了更高的要求,只有规范运营,注重产品品质,抗金融风险能力强的企业才能更好地走下去。

记者:地产业是诸多大学生优先选择的行业,对于那些希望成为

销售优惠,让睿达广场一入市就得到了极大的关注,且一经推出就被疯抢一空。

作为睿达广场的项目负责人,每一步我都走得谨慎而小心,唯恐辜负了这块黄金位置的土地,辜负了广大客户的期盼,如今的成绩证明一切的努力都值得了。性价比这么高的LOFT产品还仅有一小部分房源,无论是刚需的青春客户还是谨慎的投资客户,都值得收藏。

且睿达广场项目周边都是高新区第一批的住宅小区,如金色嘉园、快乐e家、阳光馥园、帝苑别墅等等,这些小区都是高新区最先富起来那批人在居住,这20多万的常住人口给睿达广场的商业提供强有力的消费人群,家门口的商业,更是填补市场空白的商业,所以目前咨询商业的客户有60%是周边的居民。我相信,睿达广场项目无论是商业还是LOFT公寓,规划和设计是极其符合市场需求的,对于睿达广场的成功运营我充满信心。

您这样成功职业女性的年轻人,您有什么建议吗?

赵:地产行业是一个高度资源整合的行业,又是一个精英聚集的行业,同时也是一个受政策影响一直在风口浪尖的行业,充满了挑战和机遇,能为年轻人提供非常多的学习机会和很大的成长平台,而现在房地产行业扩张速度又非常迅猛,需要不断输入新鲜血液,将会有越来越多的女性从业者加入到地产大军中来,希望她们能够有一个良好的心态,平衡好工作和生活的关系,脚踏实地,自我成长,学会珍惜和感恩。