



见证大郑州
郑州房地产业发展后启示录特别报道之一

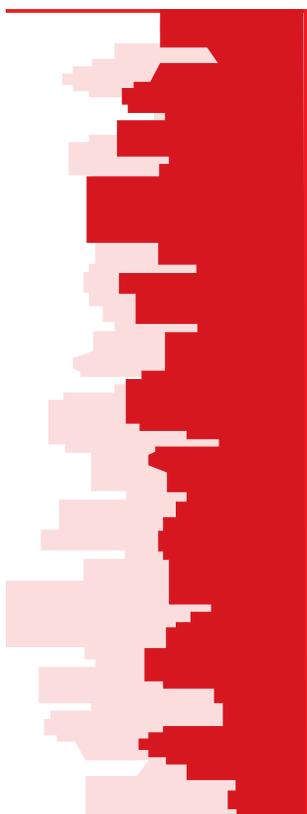
2014年,对于地产商来说是极具挑战的一年。成交量下降,楼市观望情绪持续蔓延,多数开发商开盘去化率不高,全国多数城市房价下行等一系列楼市疲软态势,令开发商今年的日子异常难过。

然而,机遇往往与挑战并存,当市场开始从疯狂转为平静时,才能真实检验一个房地产企业的综合实力。在当前房地产市场急剧变幻,趋势日益分化的当下,郑州本土地产商有哪些新起之秀可能会承担起未来郑州房地产市场的中坚力量,需要我们对目前郑州本土地产品牌的最新格局进行梳理和解读。

正商地产产品品质的一次次华丽蜕变,展现了正商地产对社会的责任态度,反映了正商地产对市场的精准定位和把控,堪称郑州本土地产一线品牌的代表。

我们发现,正商地产不仅是一家有责任的企业,更是伴随着大郑州的建设步伐同步成长,可以说是见证了郑州城市的发展壮大!

在正商地产企业20岁的历史时刻,怀着“品质再出发”的神圣使命,正商地产再次出击,一个朴实、责任、有情怀的正商已经在市场中展现出来。



当你身处郑州这座城市,看到这几年发生风起云涌的城建蜕变时;当你融入这座城市,看到一场浩浩荡荡的时代洗礼时,你就会愈发相信未来的郑州只不过是地球城的一个卫星镇,也就愈发相信在这个城市里正在发酵的,从人文、经济、产业到人居不断开辟出时代新纪元的价值痕迹,而郑州的房地产行业正是这样一个与这个城市共享价值成长的社会符号!从上世纪90年代郑州房地产行业开始快速发展开始,郑州的城市建设基本上是这些房地产商一步一个脚印“印”出来的。作为郑州本土的房地产开发商群,他们20年来所表现出来的爆发力,已经形成一股强大的市场吸引力,并已经在市场上发酵成为强劲的品牌价值,一个消费者认可的品牌价值! 郑州晚报记者 范建春

那些年 与郑州一起成长的地产企业!



本世纪2008年之前 草根壮大、群雄并举的年代

2001年12月20日,郑州建成了目前以北三环、南三环、西三环和中州大道构成的环形城市快速道路,总长47.3公里,郑州环道的概念首次明晰起来,并渐渐被人们所接受。10年下来,三环两侧从荒凉之地变成城市重要的居住地。

特别是北三环的通车,彻底激发了郑州北区的开发潜力,郑州首个千亩大盘——21世纪社区的兴建,在2001年前后形成了一个超大的居住社区。随后,鑫苑名家、清华园等至今在郑州被视为经典的楼盘都是在那一年前后动工。品质二字开始走进郑州人的居住生活,郑州的小区也首次有了停车位、物业管理、小区景观的概念。

2004年之后,河南地产则进入了资本型发展时期,这一时期市场逐步精细化,资本实力成为企业的决定性力量,很多地产企业谋求转型和创新,地产分化开始加剧,一些优秀的企业开始在模式创新、管理创新上下工夫,通过对本土市场准确的判断,充分迎合了郑州消费者的喜好,迅速提升了开发和销售业绩。

本世纪2009年至今 大浪淘沙、沉浮洗牌的年代

2008年的美国次贷危机之后,在地产市场风云变幻的背景下,一些地产企业开始成为市场的新兴力量。经过大浪淘沙,在多年的积累之后,他们用自己独特的方式迅速发展壮大,并占有了市场的一席之地,奠定了本土品牌竞争的根基。

同时,由于房地产行业的过热发展,政府对房地产业的调控政策是频频出台。作为国民经济支柱产业之一的房地产,开始告别快速开发、高速增长的房地产“黄金时代”。

伴随着经济发展基调、政策以及行业自身发展的转变,房地产行业进入到发展拐点。这主要表现在,一方面,一些房企由于坚持品牌战略,在市场竞争中逐渐壮大起来,实现了高速增长;另一方面,在土地价格日渐上涨,开发门槛不断提高的情况下,一些小型房企运营能力日显微弱,并逐渐退出市场。

根据2013年度郑州地产数据,正商地产以82.3759亿元的销售总额在本土房企中遥遥领先。正商地产倾力打造的具有浓郁西班牙风情的低密度高端社区红河谷

入中原一线开发龙头企业行列。同时,也诞生了很多有潜力的开发商,开发商数量达到空前的高峰,由于市场繁荣,房地产企业几乎都活得很滋润,房价也开始了急剧拉升的阶段。

同时,这个阶段由于郑州城市建设的步伐加快,城市框架不断拉大,这给了本土地产品牌商以极大的发展机会。经过十余年的发展,大多数本土房企在土地获取、开发经营、工程建设及物业管理等环节积累了丰富的经验,具备较强的房地产开发运营实力,并形成了各自的经营特色。

郑州房地产实战专家上官同君回顾这个时期时认为,2004年至2008年,河南的地产行业进入了资本型发展时期,这一时期市场逐步精细化,资本实力成为企业的决定性力量,很多地产企业谋求转型和创新,地产分化开始加剧,一些优秀的企业开始在模式创新、管理创新上下工夫,通过对本土市场准确的判断,充分迎合了郑州消费者的喜好,迅速提升了开发和销售业绩。

问世后,以其“百亩湿地”的独特资源和“郑州第一个建筑在溪谷之上的低密度高端地产项目”的名头也获得了市场的普遍认可。由此,基本上奠定了正商地产河南本土房企的龙头地位。

有业内人士认为,在国内一些地产大鳄进军郑州房地产市场之后,正是以正商为代表的本土地产品牌的崛起,打破了外来巨头一统江湖的局面,这在进一步提升河南地产整体开发水平的同时,极大促进了河南地产市场的繁荣。

成功的品牌背后,凝聚了太多的努力和奋斗。记者梳理发现,正商地产20年来,以责任之心深耕郑州市场,近40个楼盘,20余万业主,雄踞郑州东南片区,并深深地改变了这个区域人们的消费习惯。20年来,伴随着大郑州的城市建设,正商地产伴随着大郑州的建设步伐同步成长,可以说是见证了郑州城市的发展壮大!同时,正商地产产品品质的一次次华丽蜕变,也展现了其对社会的责任态度,反映出了正商地产对市场的精准定位和把控,堪称郑州本土地产一线品牌的代表。

上世纪九十年代 群英荟萃、打拼江山的时代

上世纪90年代,郑州的房地产行业还处在粗放型的开发阶段,无论是在户型的设计上,还是在建筑规划上,都属于初级开发水平。

当时,我国的经济正在从计划经济到市场经济的转型中,由于行业刚刚起步,政府的相关法律法规尚不完善,土地的出让方式以协议出让为主。由于门槛较低,房地产市场吸引了大批资金的流入,客观上促进了行业的发展。

这一阶段有两件大事,一是“停止福利分房”,二是“按揭贷款”。1998年,中央决定在全国范围内停止福利分房,同时人民银行总行要求四大国有银行当年向城市居民购买住房提供不少于1500亿元的按揭贷款支持。这两项举措使得房地产业发展猛然提速,1998年商品房销售面积较1997年实现大幅度增长,首次突破1亿平方米大关。之后,我国

房地产业持续保持着快速的发展势头。

在市场利好的情况下,在郑州城市建设开始厚积薄发、郑州城市经济实力开始突飞猛进的过程中,大批房地产公司如雨后春笋般出现,一时间,郑州的房地产企业群英荟萃,比如这个时期成立的正商、鑫苑等房企。

据了解,当时成立的一些房企起步都比较快,比如正商置业。其总裁张敬国于1995年组建正商地产后,同年即大刀阔斧地开发建设北三环北云鹤花园,并与郑州四十七中达成战略合作,在中原地区率先倡导“地产与教育联姻”的运作模式,全面开启郑州北三环高档住宅生活先河。北云鹤花园的成功开发和大胆尝试,让正商地产一跃而起,一鸣惊人,之后便一发而不可收拾,奠定了正商置业的发展。