



“中原楼市年中展望”专题报道之二

随着调控政策的持续发酵,全国楼市降温之势进一步显现,郑州也不例外,这意味着市场正逐步回归理性,稳定健康发展的基调不变,专家预计房地产调控政策从紧仍是趋势,在此背景下,2017年楼市“下半场”的号角已经吹响,郑州楼市正在酝酿新变局。

对于房企而言,需面对利润空间压缩,增速放缓的局面,重压之下或将需要“以价换量”跑赢大势。

令人兴奋的是,楼市新形势往往孕育着新机遇,通过对市场的预判,众房企开始调整发展战略并转型,一方面为传统住宅市场注入新活力,修炼内功,营销创新,把房子品质做得更出彩;另一方面则着眼未来,涉足多元化领域,布局商业、养老、文旅、金融、互联网等阳光产业。突围之路虽非坦途,但不房企已做好准备,“提质换挡”,蓄势待发。



楼市“下半场” 寄望声声急

本报记者 武姣 整理 陈茜 图

楼市调控“稳”字当头

新合鑫集团董事长 张志军

从上半年持续收紧的楼市调控政策可以切实感受到政府稳定房地产市场和建立房地产市场稳定发展长效机制的决心。当下,因为严格的限购政策和不断收紧的贷款政策,郑州房地产市场将平稳运行一段时间。不过,市场将慢慢转入买方市场,对于有资格的购房者来说,不失为入手好时机,购房者可以在这个阶段仔细了解,选择品牌房企的优质项目,有合适的就可以购入。

目前,通过多年的发展,新合鑫已基本完成房地产、建筑、文化艺术、物业运营、金融投资等板块的谋划和布局,在一些板块已经取得了阶段性发展成果。接下来,新合鑫将继续按照战略布局安排,在各个板块深度发力,实现长远发展。

鉴于企业发展规模的不断扩大,新合鑫正在储备和培养更加完善、有力的人才梯队。2017年,新合鑫发起了“鑫领袖”计划,在企业内部各条业务线选拔

优秀人才;开启高端人才招聘,引入新鲜血液,为企业发展提供支撑。

在加快城市化步伐的进程中,新合鑫承担着属于自己的责任,向着自己的目标前进。作为一个城市的建造者,新合鑫有责任在整体形象上做好,包括环保、科技、绿化、优质的教育等智能住宅,甚至养老住宅;目标是在品质上建好每一个房子。通过努力,新合鑫以良好的项目品质赢得了一大批客户的关注和认可,品牌美誉度不断增强。在将来,新合鑫会把客户服务理念和更多的品牌内涵注入到品牌建设战略中,将新合鑫打造成为“城市生活服务商”的企业品牌形象。

另外在企业发展的同时,新合鑫也一直重视对社会责任的担当和履行。2017年下半年,新合鑫将在扬尘治理、尊师重教、尊老爱幼等方面投入更多精力和资源,履行更多社会责任。

市场需求继续释放

碧桂园河南区域营销一部总经理 齐华伟

任何一次楼市调控,政策出发点都是挤出楼市中的金融泡沫,促进房地产市场健康发展,而不是为了降房价。房价是根据市场需求发生变化的,特别是二线城市就业、创业条件较好,人口吸引力大,当房子的需求旺盛,供给却不足时,房价就会上涨。从这点来看,郑州市场房价增长的基础没有变化,整个市场下半年走势向好。

事实上,不管是一二线城市,还是三四线城市,都在生长、在更新,住房的更新换代需求生生不息、常变常新。当需求不足时,可适当控制规模、放缓供应,但控制和放缓并不意味着裹足不前,而是以适当的规模,在城市的后位置,建好房子,卖给当地注重品质生活的人群,通俗来讲,就是开发商奉献给客户的是住宅中的“劳斯莱斯”。这是挑战,更是机遇,考量着操盘团队智慧,也检验着企业的产品和服务。

碧桂园集团整体战略较为稳健。作为中国知名房企代表,碧桂园积极响应“一带一路”战略,打造总占地面积20平方公里的项目——碧桂园森林城市,并积极在东南亚落地更

多的森林城市项目,为中国房企出海探索行之有效的道路。作为新型城镇化的身体力行者,碧桂园近年来日益深化产城融合发展路线,携手产业资源推动以人为本的城镇化,并且积极探索未来城市发展榜样,为其健康快速发展奠定重要基础。

“对人好,对社会好”“希望社会因为我们的存在而变得更加美好”,这是碧桂园的企业理念和企业使命,也是碧桂园的人文理念。在用人上,碧桂园惟才是举,求贤若渴,人尽其才,对人才不拘一格。碧桂园是一个可以成就事业、实现理想、追逐梦想的大舞台、大疆场。

在营销上,碧桂园始终追求创新,当前标准化系统已经升级到4.0时代;在标准化系统的支撑下,让碧桂园的营销人有更多的时间去思考,去突破,去创新;从朋友圈快闪到事件营销活动,从“VR全景看房事件”的新销售手段使用,到“一个吉尼斯世界纪录的诞生”话题制造,无不体现碧桂园营销人始终活跃在业内创新的最前沿,也展示了碧桂园营销标准化体系的强大。

房企回归产品服务

豫森地产集团营销管理中心总经理 孙涛

刚刚过去的6月,郑州限价政策加码,明确规定房价不得高于去年10月周边新房水平,再次向市场传递了“房子是用来住的,不是用来炒的”的信号。同时,品牌开发商低价跑量开盘以及各种抢客政策的出台,在全面限价、限购、限售情况下,证明郑州楼市结构性调整将成为2017郑州下半年楼市的主旋律。

2017年下半年,面对政策持续紧缩和市场不确定性,豫森集团将一如既往地围绕产品和服务基本面,做好产品的迭代创新和客户的良性服务。以“1+2+X”战

略深耕郑州,辐射周边的发展战略,形成高周转,中溢价双平衡的发展模式。为客户提供物超所值,值得信赖的产品和服务。在区域市场中成为有较高美誉度,具备产品优势,具备较高盈利能力的房地产开发企业。

豫森集团目前已经形成豫森公馆、豫森府、豫森城三条覆盖全客层的模块化中高端产品线。随着产品线的不断丰富和开发规模拓展,豫森集团将坚守“科学筑家,善待您一生”开发理念,精细化管理开发每一个环节,以回馈客户为核心,追求产品的体验感,注重

社区配套、景观园林、物业服务优质提升,增强业主对产品依赖性、归属感和幸福感。

从2017年起,豫森集团启动了“豫林军亮剑计划”和“豫森双百计划”,将在2018年冲刺年销售额过百亿元,进入国内房企百强为近期战略目标。作为这一宏大目标在营销方面的执行人,深感责任重大,使命召唤。我将全力以赴积极提升团队凝聚力和战斗力,建立起基于责、权、利平衡的营销统一管理体系统,完善品牌形象推广体系,确保2018年集团的“双百计划”顺利完成。

整体走势更加平稳

河南长基置业有限公司营销总监 吴志斌

从区域限购再到政府限制备案价格,郑州房地产住宅市场的形势越发严峻,因此才会有个别项目以备案价销售。也正是这一现象的出现,让不少人士开始猜想下半年的房地产市场将出现量价齐跌的情况。但是就目前整个住宅市场的动态和个别项目降价销售的客观原因来看,这只是个别事例,并不会成为普遍现象。

2017年郑州商品房市场需求依然旺盛,供不应求现象在部分户型和部分区域仍然存在,从2017年土地供应情况来看,郑州房地产下半年的局势将以稳定的状态为主,不排除个别月份或个别区域上涨加

快,但有涨有跌,整体仍旧会是平稳态势。

河南长基置业有限公司成立于2002年,至今已有十余年的发展历程,作为一家专业从事房地产开发与销售的企业,在当前房地产市场局势越发收紧的状况下,长基的战略布局将持续立足于项目的稳定开发,坚持对产品精雕细琢的工匠精神,创建具有凝聚力与创新力的营销团队,始终如一地为每一位客户和业主提供周到服务,以良好的项目口碑为集团塑造值得称赞的品牌形象和价值,同时也以长基·雁月湾的生态居住文明和墅区居住享受,彰显企业“为顾客缔造百年基

业”品牌文化。

为推动下半年企业战略布局的全面展开,长基立志打造有学习精神和创新精神的人才和团队。要求每一位长基员工不仅要学习当做一种生活方式,保持自我学习和自我提升,不断地突破自己的舒适圈,挑战自我,还要时刻具备开拓性思维,大胆创想,大胆尝试,为项目和企业提供新的营销和发展思路。同时,公司也以高效进取的企业文化激发员工价值,配合先进的企业管理体系、有效的激励约束机制,形成向上超越的工作氛围和价值认同感,令团队始终保持强大的凝聚力、创造力。

郑州楼市迎来诸多利好

正弘置业营销中心总经理助理 栗林西

严峻的考验,但同时也要看到两点希望:第一,随着住宅的持续调控,公寓和写字楼等非限购物业的销售值得期待;第二,越是这样的市场环境,具有核心竞争力的企业通过打造更好的产品,提高竞争力,越能够获得脱颖而出的机会。

回首上半年,郑州迎来诸多利好,“2017中国城市商业魅力排行榜”揭晓,郑州在全国338个地级以上城市的较量中,跻身15个“新一线城市”。伴随中原城市群、国家自主创新示范区、河南自贸区、国家中心城市等一系列国家战略相继落地,郑州城市的吸引力、影响力节节攀高,我们现在正经历着郑州最好

的时代。

大浪淘沙始见金,正弘历经20年的积淀,始终没有放弃对品质的追求。这个行业的核心竞争力归根到底是产品的竞争力,正弘对于品质的追求,体现在建筑上,更体现在正弘的文化和基因上,这是正弘骨子里的东西。面对2017年下半年的机遇和挑战,正弘相信“越打磨,越闪亮”,正弘将聚焦商业综合体和精品住宅两类产品,借鉴国内外先进城市和项目经验,引入国内外一流的合作机构,通过时间的锤炼,做出自己的建筑标准,正弘就是要把好的项目、好的产品带给郑州。

楼市速递

碧源月湖 婚礼盛典全球招募

本报讯(记者 侯国昌)近日,“一生一世·在月湖”首场婚礼盛典全球招募新闻发布会举行。河南碧源控股集团副董事长祁新望、河南碧源控股集团总裁曾凡荣等人出席本次盛会,见证这场爱与浪漫的世纪盛筵。

祁新望在发布会上说,此次“一生一世·在月湖”首场婚礼盛典的启幕,是浪漫爱情的开始,更是碧源月湖惬意生活的完美落地。碧源控股集团将积极履行社会责任,竭力让这份美好的向往延续下去,谱写美好惬意生活的华章。

据曾凡荣介绍,月湖婚庆酒店作为全新视角的高端精品婚宴酒店,拥有专业的健身中心、水疗SPA、游泳池、1000多平方米的无柱大宴会厅及4个多功能宴会厅,与月湖湖景交相辉映,未来将成为见证爱情绝佳的目的地。

据了解,本次活动包含“爱的征集”“爱的嫁衣”“爱的发声”“爱的纪念”“爱的盛宴”五个篇章,从今年7月7日将一直持续到2018年5月20日,现面向全球征集适婚人士,投选出最佳人气奖,免费定制一场百万级别的婚礼盛典,提供包含著名主持人现场主持、维塔斯献声祝福、豪华酒店套房、30席定制级婚宴、定制钻戒等在内的十大免费服务,让大爱延续。

万科·百荣荣寓 举行资产配置论坛

本报讯(记者 张子静)7月8日,万科·百荣荣寓主办的“新时期资产配置高峰论坛”在郑州国际会展中心举行,经济学家马光远以专业视角把脉楼市与金融形势,科学解读新个人资产配置,与会专家进行了一场高水平的财富对话。

时代变局,资产配置,关乎每一个人。论坛上,马光远以其客观中立的立场、独特的视角和专业的眼光分析了新形势下的国际金融局势,当前房地产现状以及未来的机遇和挑战,并重点谈及新环境下个人的资产配置、企业的创业法则、经营模式创新等话题,赢得来宾的广泛赞誉。

活动进行中,马光远耐心解答了部分观众的问题。对于大家普遍关心的郑州房产走势问题,马光远认为:“目前的郑州,在国家中心城市、河南自贸区、‘一带一路’重点城市三项重大利好下阔步向前,城市的发展潜力不可小觑。应对时代大发展,个人资产配置不动产仍为可行性选择。”

据了解,万科·百荣荣寓由万科、百荣两大实力企业携手开发,是2017年郑州万科又一创新力作。项目附近百荣世贸商城、锦荣商贸城等多家大型专业市场围绕,百荣万科生活广场、丹尼斯·中国移动、美好家等商家已成功签约,给新时期置业带来全新选择。