

地产“品牌经营”要系统化

房地产界的品牌意识,现在越来越强烈,各个房地产企业,多种房地产媒介,无不在“品牌”二字上花心思。那么,房地产品牌除了质量、创新之外,还包括什么内容呢?这就是小区配套要系统化。也就是说,良好的小区配套,能够产生出良好的品牌效应。

市场上什么样的楼盘热销?除了地段、价格、户型等要素外,小区的配套建设成为市场的关注点,衣食住行的便利性对购房者具有强劲的吸引力。

一个成功的小区,必然是配套设施相对比较完善,能够满足人们基本生活需求,并有利于解除人们工作之余的疲惫和担忧,使人们能够充分感受和享受到生活的乐趣。配套好则楼盘好卖,已被证明。

小区在配套建设方面,应量力而行地多方面考虑,力求从物质上和精神上去满足住户需求,最大可能地把一般日常生活问题就近解决。一般来说,人们最关心的是学校教育、绿化环境、市场分布、交通以及休闲娱乐等设施。大型小区可以利用其规模优势,设立比较完备的配套设施,或者通过与社会上的一些成熟机构合作,获得支持。例如,开办精英学校,满足家长们望子成龙的愿望;设立专线公交线路,以满足交通要求;聘请专业公司设计绿化园林,提供齐全的会所服务等。这样就可以照顾到多层次的需求。而中小规模的小区由于先天条件的不足,不可能从多方面同时满足买家需要,只能进行最基本的配套设施建设,因而卖点略差。另外,从配套设施服务的结构上来看,宜进行综合性而非零散性的经营,有利于后续发展。

同时,小区的物业管理服务非常重要。物业管理服务是解决人们生活后顾之忧的重要途径,如果服务跟不上,会引起住户投诉,也势必导致住户与开发商之间的矛盾冲突。而“金牌管家”的入住,带动楼盘热销的例子,也不在少数。

目前,各类房地产开发项目在小户型建设方面存在多种问题,因此给楼盘销售形成一定阻力。改善这种情况有待开发商和有关部门通力合作,充分利用土地资源,积极改造内外环境,努力建设符合新世纪标准的精品居住小区,惠福于民,让更多的人安居乐业。从市场整体来看,越来越多的开发商认识到,只建楼不搞配套是不行的,只有高度重视小区的配套建设问题,实现地产品牌的系统化经营,才能为楼盘创造商机。

王霖



60多家商界巨头聚首中原
郑州国贸商业战略联盟成立
14版

即将进入装修旺季
装修怎样事半功倍
15版

春游杭州:
西湖美景三月天
16版

2007 郑州楼市:
多种举措调适市场供求

2007年新春时节,当各行各业都在谋求新发展时,郑州楼市也不甘寂寞,新年前后就出台了一系列规划、政策,展望了这一年的房地产及城市建设前景。700万平方米的建房指标,100万平方米政策保障性住房,6万平方米廉租房……这些规划、措施无论对开发商,还是对广大百姓,还是对竞争激烈的郑州房市,都是明媚的春光和利好的信息。

出台多个新政 促进楼市发展

●新建 700 万平方米住房

在 2007 年的郑州市委经济工作会议中提出:2007 年,郑州房地产开发在建房屋总规模将达到 700 万平方米。在这 700 万平方米中,商品住房 600 万平方米左右,其中包括适量限价商品房;政策保障性住房 100 万平方米左右(包括经济适用房和廉租房)。对于城中村的建设、改造,将坚持“一村一策、成熟一个、批准一个、改造一个”原则。同时,为了让郑东新区聚集人气,将让银行加快推进、房子赶紧建,力争让 20 万人入住。

●继续推出 140 万平方米限价房

不久前郑州市房管局有关负责人表示,郑州计划为那些买不起商品房,又不符合经济适用房申请条件的中低收入阶层,修建一些限价商品房。在政府控制下,这种房子的价格要比普通商品房便宜许多。目前,郑州市房管局正准备联合规划、土地部门共同拟定郑州限价商品房的规模,初步定在 140 万平方米。

●省纪委重查干部低价买商品房

2007 年 1 月 15 日至 16 日,中共河南省纪律检查委员会第二次全体会议在郑州举行。会议指出,今年,省纪委将重点查处包括“领导干部利用职权和职务影响,在商品房买卖置换中,以劣换优谋取不正当利益,违规集资建房和超标准多占住房等问题。

●工程款久拖不还担保人代为支付

省政府办公厅下发《关于进一步加快建筑业发展的实施意见》,从今年开始,我省行政区域内的工程项目开始实行工程担保制度,特别是房地产开发项目和具有拖欠工程款等不良记录的业主投资的项目必须实行工程担保。一旦开发商发生拖欠工程款或卷款潜逃的情况,担保人代为履行合约或支付款项。

●物业管理费将分等级收取

2007 年初,郑州市房管局负责人在安排今年房管工作时透露:“郑州市小区物业管理费今年将分等级收取,商品房、普通商品房、经济适用房之间不再使用统一的收费模式。”

热点快读
政策——
●新建700万平方米住房
●继续推出140万平方米限价房
●省纪委重查干部低价买商品房
●工程款久拖不还担保人代为支付
●物业管理费将分等级收取
●房产证办证缩短至10个工作日
市场——
●36县市被暂停一切住房项目审批
●郑州工业用地执行新标准
●郑东新区新拍卖三块地
民生
●对军烈属优先提供经济房
●经济房将由暗补改为明补
●3期经济房2270套待售
●郑州住房公积金贷款敞
开供应

制图/陈茜

适用房之间不再使用统一的收费模式。”

据了解,郑州市目前共有物业管理企业 595 家,根据不同的物业服务水平和业主需求设定不同的收费标准,可以满足各收入阶层业主的需要。

●房产证办证缩短至 10 个工作日

针对市民提出的房产证办证难问题,将对业务流程进一步进行梳理,财政、税收、银行等收费窗口和中介、公证等机构将重新整合,实施一体化流水线办公,将办证时间尽量缩短至 10 个工作日,各项收费手续力争在 10 分钟内办理完毕。

调节市场需求 规范楼市发展

●36 县市被暂停一切住房项目审批

河南省建设厅 2007 年 1 月 8 日下发通报,对 36 个未按时完成住房建设规划编制与备案工作的县(市)提出批评,并要求在住房建设规划编制和备案工作完成前,必须停止

一切住房建设项目的规划审批。

●郑州工业用地执行新标准

从 2007 年 1 月 1 日起,一批新的政策法规开始实施。其中,包括《全国工业用地出让最低标准》。按照新的标准,我省各市工业用地最低价均有上涨,其中,郑州工业用地将上涨 76%,达到 25.6 万元/亩。

●郑东新区新拍卖三块地

2007 年 1 月 6 日,郑州市国土资源局和郑东新区管委会土地规划局通过公示的方式,公布三宗土地的具体出让结果。

按照规划,这 3 宗土地位于郑东新区,全部为住宅用地,面积从 1 万平方米到 10 多万平方米。分别被河南丰源置业有限公司、河南友谊置业发展有限公司、河南恒利置业有限公司竞得。

落实细致入微 项项关切民生

●对军烈属优先提供经济房

地产“劲旅”创造财富奇迹

——访郑州建投鑫苑置业总经理全振国



2005 年 9 月,郑州建投置业成立。2006 年,建投鑫苑销售额在郑州市住宅类商品房中销售中排名第 10 位。那么,一个成立仅一年多时间的公司,是如何实现这一销售奇迹,一跃成为郑州地产界的“生力军”呢? 2 月 12 日下午,记者采访了建投鑫苑置业有限公司总经理全振国。

强强联合,劲旅系出名门

据全振国介绍,郑州建投鑫苑置业由郑州市建设投资总公司、鑫苑(中国)置业有限公司共同出资组建。郑州市建设投资总公司是市政府独资兴建的国有大型投融资机构,负责整个郑州市市政建设。鑫苑(中国)置业有限公司是极具品牌竞争力和美誉度的房地产开发企业,曾荣获“中原地产先锋企业”、“2004CIHAF 中国房地产品牌企业”等诸多荣誉,2006 年更是以骄人业绩荣膺“中国房地产百强企业——百强之星”称号。因此,建投鑫苑从诞生之日起,就拥有了丰富的房地产开发经验和雄厚的资金背景。

正因如此,从成立之日起,公司的决策层就没有把建投鑫苑看作一个新公司,而是以中原房地产领域领先者的目标来要求自己。该公司不但在 2006 年创造了中原楼市销售奇迹,还获得了“中原地产十五年最具品牌价值企业”、“2006~2007 年度中原楼市群标杆楼盘”等诸多殊荣。

以人为本,打造超强执行力

在供大于求的人才市场现状下,很多企业不重视员工的个人成长,更不愿意下工夫对员工进行培训。从这一点看,建投鑫苑的员工无疑是幸运的。

早就听说,建投鑫苑为每一位员工提供了良好的平台,只要肯努力,就一定有施展自己才华的空间。记者就此向该公司营销部副经理朱燕燕求

证时,她告诉记者,公司不但建立完善的薪酬体系,提供完备的三金、劳保、旅游、书报费及各种节日福利,还经常组织不同类型的、不同内容针对员工的培训。公司还出资让所有中层以上管理者到清华大学读 MBA。朱燕燕说,处在一个学习型团队中,大家都在不断地追求进步,这种良性竞争的氛围会产生强大的效应,促使团队的每个成员超越自我。

全振国说,建投鑫苑重视对员工的投入,但只讲个人利益和感情是不够的,利益、感情、原则三者不可偏废才是打造优秀团队的前提条件。在建投鑫苑内部,有一个著名的“非 1 即 0”考核原则。科学、人性化的管理,使建投鑫苑具备了超强的执行力,这也许是鑫苑·国际城市花园能创造销售奇迹的原因之一吧。

团队第一,追求企业价值最大化

采访前,记者听说全振国是鑫苑集团的元老级人物,不但在鑫苑早期的发展中功勋卓著,对鑫苑 2006 年进军全国也功不可没。他说:“个人只是企业的一员,个人在企业中的全部作用就是推动企业品牌价值的提升,为企业创造更多的价值。因此,媒体更应该关注企业,而不是企业中的某个人。”

正是有了领导层的率先垂范和以身作则,建投鑫苑内部形成了公司第一的工作氛围。“这个公司团队感特别强,只要是公司的事情,不管牵涉到哪个部门,哪个人,都会得到全力配合与帮助,而

没有你的职责和我的职责之分。在这里,大家工作的目的不仅仅是把自己分内的事情做好,而是把公司的事情做好。”朱燕燕认为,正是因为这种单纯的工作环境,才使得大家都能集中精力去工作,实现公司价值最大化。也正因为在这种环境中找到了工作的快乐,才会使得团队中的每个人对工作充满激情,全身心投入。

全员营销,创造经典,至真至善

说到 2006 年在房产营销领域取得的成绩,全振国认为,成功的市场推广固然很重要,但如果楼盘品质不好、服务不好、物业管理跟不上,再好的推广也没有用。建投鑫苑一直都在提倡“全员营销”,在需要的时候,公司所有的员工都要到一线直接接触消费者。公司良好口碑的树立,不是某一个部门、某一个人的功劳,而是公司全员营销结果。

全振国说,2006 年,建投鑫苑和其开山之作鑫苑·国际城市花园都得到了消费者的认可。鑫苑·国际城市花园的交房满意率达到了 99.7%。2007 年,建投鑫苑将推出鑫苑·国际广场、鑫苑·都市公寓和鑫苑·国际城市花园二期等多个项目。公司将本着“让城市更美丽,让生活更美好”的企业使命,提高服务标准,做一个有责任感的,能够为城市建设和人民生活带来积极贡献的公司,力争 2007 年闯入郑州市住宅类商品房销售前 5 名,早日成为河南一流房地产开发企业,创造经典,至真至善。 本报记者 郭在伟

- 我的故事 我精彩
●《我的购房经历》征文大赛选登

我被“买房”撞了一下腰

我生活在荥阳,现居住在一处居于最高层——六楼房子里,每天气喘吁吁地爬上爬下不说,还要特别深切地体会冬寒夏暑之味;再一遇阴雨天气,室内天花板和墙壁上便是水痕连连,如水墨画一般;乡下的父母年岁已高,应把二老接来共享天伦。嗨!

城市发展的节奏日渐加快,一座座商品房拔地而起,华美壮观,漂亮的印象在我的心底激起了层层涟漪,但从不敢有成为其主人的奢望。不是吗?夫妻均属普通工薪一族,整天忙忙碌碌的,也就图得个一家三口的衣食温饱,除此,安谈积蓄。买房?离我太遥远了!

忽然有一天,爱人所在的公司要建房:一百二十平方米的面积;作为优惠,公司职工购买时可比普通购房者便宜一万元,并且在诸如生活用水的使用和电脑上网费用方面,条件都相对会充裕一些。买房子的课题就这样一下子横空摆在我的面前:比起当时的市场价格,这样的房子不算太便宜,但明摆着不贵;可是该楼盘的地理位置、房子的整体设计都不是我理想中的样子;最主要的是我根本就没有买房子的实力和准备!

但这确实是一次“机遇”!利用还是放弃?错过了将不复重来。想一想自己已年近不惑,又朝

思暮想着拥有一所新房子,凭自己的经济能力,如果失去了这一次,再要购买到十分称心如意的房子又将是何年何月?最乐观的是现在的房子可以实行按揭贷款的付款方式,并且自己所在的单位又刚刚为职工办理了住房公积金手续,不妨盘算一下:首付 5 万元的费用,可以将现在居住的房子卖出支付,而后进行公积金贷款,只是日后日子过得紧张些罢了,但人定胜天嘛!

“罢了,就这样决定了!”
于是,我和爱人约定:节衣缩食,早日还清贷款,把利息的支出降到最低限度,最终减轻经济压力,过上精神上更加自由舒适的日子。 张朝阳

正在约稿
我的购房经历
“我的购房经历”面向全市各阶层读者征稿,字数 800 字以内。要求:发生在身边的真实购房经历。稿件寄至:郑州市航海西路 80 号郑州日报社 608 室中原楼市编辑部收。
E-mail: zrbzyls@163.com