

# 30年 我们共同见证

### 30年郑州城市化进程系列报道(之一)

## 郑州城市化进程总结表彰活动启动

本报记者 黄晓娟

从无到有,从小到大。30年来,郑州这个拥有着3600年历史的古城发生了翻天覆地的变化,是谁在不断改变着中原版图?又是谁为郑州的城市化进程创造着新的奇迹?

4.9平方米,1978年的住房低于1949年建国时的水平。到了1980年,各单位财政拨款或社会上的资源进行改革,一直到上世纪90年代才打破了非国有企业经营的市场大门,开始进行市场经营,供给方式的市场化出现了。一直到1998年,由福利分房变成个人购买。那时的房地产企业只有几家,房屋品质不高,开发规模都不大,房屋的均价也在每平方米300~350元。

当时,韩桂芳一家花了2万元购置了一套面积为60平方米的房子,这在当时已经算是非常奢侈了,一家三口住进去虽然有点挤,但相对于那些住在筒子楼里的人们来说,她知足了。

由于旧城改造,今年5月份,她顺利分得了一套90平方米的房子。人均居住面积是30年前的10倍,房屋均价也是以前的20倍。这些变化让她惊叹郑州房地产业的巨变。

### 30年地产改写中原版图

自1998年7月3日国务院发出《关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》,停止实物分房,完全市场化,由福利分房变成个人购买。

央行2003年6月13日出台的《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》(简称121号文件),严格控制房地产开发及按揭贷款。

2004年3月30日,由国土资源部、监察部联合下发的《关于继续开展经营性土地使用权招拍挂出让出让情况执法检查工作的通知》,且从2004年8月31日起,所有经营性的土地一律都要公开竞价出让的“8·31”土地大限,无不印证着房地产业的迅速、健康发展。

2005年年初,针对投机炒房和房地产价格上涨过快的现状,国家对房地产业出台了一些调控政策。至此有“2004年为政策年,2005年为调控年”的说法。到2008年所谓的“拐点论”的盛行,让房地产价格得到更理性的回归。

“房地产业和城市建设事业是相辅相成的,城市的建设离不开房地产业。近几年来,房地产也取得了惊人的发展,特别是郑州的房地产市场,已经成为城

7月8日,居易国际在郑州21世纪·国际城启动了2008年的项目管理培训课程第四期培训。本次培训是居易国际全国战略布局的一项重要培训。

据悉,此次培训是居易国际历年来培训人数最多、培训力度最大的一批,培训人数占到居易国际全部员工的40%以上。本次项目管理培训课程自今年6月12日启动以来,已经成功举办了三期培训,邀请了国内知名的多名项目管理专家为大家授课。此次培训分为:初级班、中级班和高级班,每期都要通过考试才能结业,高级班通过



考试及格后,颁发由居易国际董事局主席亲自签名的结业证书,作为今后从事项目

管理工作任职资格的参考。

作为一家国际化的房地产全程管理服务商,居易国际长期坚持内部员工的培养与外部人才的引进。在居易国际全国战略布局对人力资源强烈需求的背景下,居易国际今年更是格外加强了项目管理的培训工作,居易国际先后派出多批管理骨干赴英国、日本等地参观学习。今后,居易国际还将开展其他岗位技能的培训,以满足个人和企业发展的双重需求。

马晓鹏

### 楼市漫谈

## 现在救市为时尚早

本栏主笔 马晓鹏

“成本提高+需求加大=行业长期看好=价格必然上涨”,这个等式成立吗?

接触众多的开发商,口径无比地一致,成本提高、需求加大是让这个行业长盛不衰的最根本的理由,也是支撑房价最坚实的基础。

房地产行业被这个伪命题折磨了很多年,很多的普通民众也有了认可这个伪命题的趋势。

很多开发商都喜欢说,房价要是跌了这个国家会怎样怎样危险的话:比如,有人说房价跌了,首先银行要完蛋。比如,有人说,房价跌了,会造成其他相关行业多少多少的损失。一句话,房价要是跌,就完蛋,现在有这么好的局面全靠房地产业撑着。

难道真的如此吗?其实,他们不过是威胁,不过是引诱。

房地产业虽然联系到很多产业的利益,房价的下跌也确实很可能给他们带来不利,但可以确定的是,这种痛苦不过是“阵痛”,试想,房价下跌了,老百姓的其他消费欲望也会随之增长,这个消费增长的数字是完全可以弥补房地产业带给他们的损失。再说,房价下跌了,必然会使更多老百姓去买房,从长期看,这只会使房地产业更加健康发展,使整个中国经济本身也更加健康和和谐。

诚然,房价下跌也会促使很多公司倒闭,也会使很多人破产,比如在去年如此高位还疯狂炒楼的人,我觉得对于这样的公司,这样的人,就让他们倒闭,就让他们破产吧,这是他们必须付出的代价。

开发商集体呼吁“救市”,暴露出中国房地产市场发展的不成熟。

首先,房地产开发商不懂得尊重最基本的市场规律。

事实上,本轮房地产市场牛市行情始于1998年的房改,历经十年价格上涨后,市场上多数开发商都没有经历过一次完整的市场波动周期。涨了就要跌,这本来就是市场经济的基本规律,但习惯了“涨价和暴利”的开发商却根本无法接受市场的调整,动辄就呼吁政府干预救市。这本身就是行业发展不成熟、缺少市场历练的体现。

另外,房地产市场话语权和地位存在明显的失衡问题。

十年房价暴涨,普通公众所承受的巨大经济付出,远超过今日开发商的痛苦。但普通公众却因为市场地位弱小,其呼声很难获得各界积极回应;与此相对照,开发商的救市呼吁却不仅能够引起高层关注,更能获得商业银行和地方政府等方面的隐形支持。房地产市场供求双方的地位失衡状况,由此清晰可见。调控部门轻易接受开发商的救市呼吁,只会让这一市场失衡状况进一步加剧,不利于市场的长期健康稳定发展。

如果说房价在全国范围内并未真实下降,仅仅是开发商资金压力加大,仅凭这一点就要求政府救市是靠不住的。这个要求就相当于要求政府保护房地产行业的暴利。

其实,只要价格理性回落,开发商愿意降低利润,房地产行业完全能够自救。

客观地说,在宏观经济形势依然严峻、通货膨胀压力未减、CPI高位运行之时,贸然出台救市措施,不但将导致房价反弹,政府之前银根紧缩的宏观调控政策以及近年为抑制房地产投资过热和房价暴涨所出台的所有调控政策,都将功亏一篑。

### 楼市活动

## 专家名人对话“星钻”

——城市人居发展论坛隆重举行

7月12日,由天伦地产举办的“专家名人对话星钻”——城市人居发展论坛在未来大厦举行。

出席论坛的有天伦地产总经理刘自力、世界十大建筑大师顾志良先生、河南财院教授刘社、郑州主流媒体资深记者等。同时,受邀到场的还有天伦地产合作单位同致行地产和广州嘉毅地产。

会议由天伦地产的郭燕主持,专家名人共论郑州城市、建筑与人居发展变迁,以及2008年特殊形势下人居思考和居住新模式方向。

地处未来大道与中州景观大道交汇处的天伦·星钻,是未来连接郑州新老城区的桥梁和纽带。如今,配套设施日益完善的郑东新区吸引着资本的聚集,它俨然已经成为郑州最富想象力的新兴商圈。而交通便利之处必定是滋生商机之地,由新区向西,由老区往东,新老城区的连接地带也同样被赋予了更多想象色彩。

城市发展商的眼光敏锐的。天伦·星钻,地处郑州城市“东移”的核心地带,也是郑州新老城区连接地带的典范之作,是未来连接郑州新老城区的桥梁和纽带,紧密衔接郑东新区龙湖商圈、经三路商圈、紫荆山商圈三大商圈。

经济发展也在变革着人居模式,社区的规划越来越为居民所重视,那么,怎样的社区才是规划合理的呢?

刘社认为,这包括五个方面的因素。一是要住着舒服,包括户型设计及周边的配套设施等;二是要看着漂亮,包括小区的景观,建筑的外立面等;三是要造价可以承受,房子的售价要与城市的购买力相当;四是要地段适宜;五是要有好的“管家”,物业管理的好坏,直接关系到楼盘的销售以及小区生活质量的高低。

据悉,天伦·星钻作为天伦“珠宝”系列的一部分,总体建筑面积约13万平方米,项目总户数1241户,绿化率为33%,设有双层大型地下停车场。项目主要包括五栋高层住宅楼,其中1、2、3、4号楼为高层住宅楼,5号楼为小户型公寓。

周文玲

### 楼宇经济系列报道(四)

# 管城回族区: 楼宇经济成新核心增长极

本报记者 刘文旭 通讯员 李晓光 康昊增

## 精心培育 城市经济发展新风向

仅一个金成国贸大厦,就成功吸引国美等近400多家企业入驻,年纳税额400多万元。这就是楼宇经济的力量。

截至目前,管城回族区已建成投入使用的商务写字楼有40幢,在建写字楼10幢,已入驻企业近800家,截至2008年6月底新增楼宇企业23家。各商务写字楼平均入驻率达90%以上,主要涉及批发和零售业、金融保险业、房地产业、租赁、商务服务业、建筑业、服务业、文化、体育和娱乐业、教育等17个行业30多个门类。

安利、仙妮蕾德、大唐集团、TCL移动通信、佳通轮胎等在管城回族区入驻的省级以上分公司有15家。通过这些强势企业入驻,可看出,管城回族区楼宇经济发展已初具规模,具备了一定基础,从区域优势和产业发展优势看,管城回族区未来的楼宇经济发展潜力巨大。

楼宇经济的发展依赖于中心城区的区位优势、完善的基础设施条件、良好的商务环境和办公条件。管城回族区是郑州的老城区,占据市区核心地域,是连接郑东新区、西区各大商圈的纽带,区各级政府部门,理清发展楼宇经济的基本思路、主要途径,正确解决发展楼宇经济中出现的各种问题,制定发展楼宇经济的有关政策和措施,切实把楼宇经济作为一个新的经济增长点加以精心培育。

## “一圈五区”龙头楼宇拔地而起

商圈的带动力量是巨大的,商圈中不仅包含了时下流行的休闲购物、商务、娱乐、餐饮、健身等元素,其中的楼宇经济和总部经济更是效益凸显。

据了解,管城回族区现有各类商品交易市场53家,

银基商贸城服装批发城、中博精品家具一条街单体单牌、国香茶城以茶会友……

楼宇经济作为城市经济发展中涌现的一种新型经济形态,在全市各区大力发展的同时,管城回族区充分整合自身优势,紧紧围绕“加快发展、维护稳定、为民谋利”的总体要求,不断优化经济结构,转变发展方式,突出商贸特色,以紫荆商圈和五大市场群构建的“一圈五区”商贸格局带动全区经济迅猛发展。

年交易总额突破300亿元,其中年交易额超亿元的18家。2007年,全社会消费品零售总额完成68.4亿元,同比增长18.9%。

“一圈五区”的发展,给招商引资也带来了机遇。今年,管城回族区全区新建、在建项目共有129项,总投资371亿元,年度计划投资68亿元。其中,10亿元以上项目15个,总投资210.9亿元;亿元以上项目38个,总投资132.04亿元,经济发展后劲明显增强。紫荆商圈就拥有超亿元的项目10个。

通过整合市场资源,打造品牌龙头楼宇,不仅让管城回族区在市场中尝到了甜头,更看到了可持续发展的后劲。市场越来越规范,解决了土地瓶颈,为开发商解决了后顾之忧,同时方便了商户,带动了周边副产业的蓬勃发展。

与此同时,商贸业逐渐形成了五大市场聚集区,包括以服装批发为主的银基市场群,大型百货零售商场大上海城市市场群,家具、家电集散地中博市场群,以汽配、摩托车、电动车批发为主的南三环市场群,板材、石材、油漆批零为主的圃田市场群。银基商贸城日客流量就超过20万人次,年交易额超过200亿元。

## 创新思路 打造独特的“楼宇文化”

探索建立楼宇党支部;探索创建或完善行业协会,形成规范竞争和共同抵御风险的能力;以楼宇为单位举办一些有意义的活动,增强楼宇活力等。管城回族区委在实践楼宇经济发展的过程中,结合“讲正气、树新风活动”,创新思路,打造独特的“楼宇文化”。

在各色楼宇不断成熟的同时,如何发挥员工的凝聚力,增强企业活力和干劲,推动企业发展具有重要作用。楼宇内企业性质多样,规模大小不一,但无论是私营还是合资、独资企业,企业内部员工有一定数量的党、

团员,具有建立党支部的基础。建立楼宇党支部可以使党员、团员既不离组织,同时又能充分发挥他们的先锋模范作用,提升企业内部的凝聚力。

培育和发展社会主义市场经济体制,需要行业协会搞好利益协调,保护行业正当权益,为企业创造效益这些方面的作用,发展商务楼宇行业协会,培养商家共同抵御风险,创造公平竞争的环境,协调企业间经营矛盾,避免资源浪费,制止无序竞争定会起到事半功倍的效果。管城回族区委委着力创建商务楼宇行业协会,帮助企业办理一些企业需要浪费很大精力处理的手续、业务,做好企业与政府之间沟通的桥梁。

## 锻造品牌 让商务楼宇更有特色

以紫荆商圈为核心的商贸中心正在成为管城回族区经济发展的新引擎。紫荆商圈由郑州的南北大动脉紫荆山路与东西大街、商城路的黄金十字架构建,以裕鸿国际广场为核心,以华林新时代广场等15个重点项目为支点。商圈总投资30亿元人民币,商业面积40多万平方米,其中拥有超亿元的项目10个。

品牌和声誉是企业不可或缺的名片和资本。管城回族区委委给未来的楼宇经济发展提出了如下建议:鼓励和引导开发商开发和建设高标准的智能化建筑,此外,在抓好城区新建楼宇的同时,加大城区闲置楼宇资源的整合盘活力度,加快盘活管城回族区闲置楼宇的进度;鼓励建设立体停车场,凡入驻企业为解决楼宇停车问题,将给予一定的补贴;在楼宇立项、建设之前,政府部门要提前介入,加强引导,积极扶持,扩大宣传,要对有限的土地资源进行合理规划,释放每一寸土地的最大效能,同时避免建设一些层次低、规模小,建成后与中心城区整体环境面貌不协调的楼宇,造成因规模和层次不够而产生的重复开发和资源浪费。