郑州日报

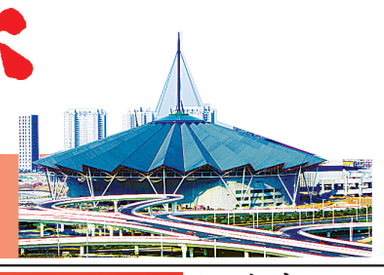
2008年9月25日 星期四

中原楼市

统筹 赵顺利 执行 朱 华 责编 马晓鹏

编辑 陈 茜 校对 宋院红

ZHENGZHOU DAILY REAL ESTATE



全市房地产开发形势分析研讨会召开

专家认为房地产市场至少可以再繁荣20年

本报讯（记者 **孟斌** 实习生 **宗帅**）昨日，市建委和市房地产协会组织召开了全市房地产开发形势分析研讨会暨市房地产协会会员代表大会。会议全面分析了当前房地产市场面临的困难，并提出了解决的对策。与会专家认为，中原房地产市场至少可以再繁荣20年。

省财经学院工程管理系主任李晓峰教授对当前国际、国内宏观经济形势进行了全面分析预测，对房地产市场出现的问题进行了全面总结。他认为，目前，郑州乃至全省房地产市场的基本面没有发生任何变化，走势只是出现了暂时的调整，随着经济的快速发展以及城市化进程的加快，未来房地产市场可以再繁荣20~30年。同时，未来房地产市场发展的重点将由北京、上海、深圳等一线城市，转移到郑州、南京、杭州等二三线城市。

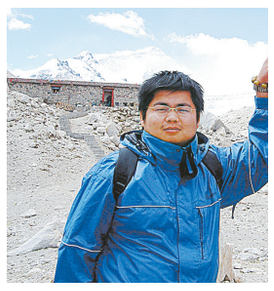
省建筑研究院副院长栾景阳对推广节能建筑的技术标准等相关问题进行了深入讲解。市建委房地产开发处处长张振兴对市房地产协会成立5年来的工作进行了全面回顾和总结，并代表协会对下一届理事会的工作提出了要求。会议还通过了《郑州市房地产协会章程》（修改稿）并讨论了有关事项。

市长助理刘本昕、市建委主任郭庆宽、市建委副主任贺国富出席会议，并高度赞扬了协会5年来对郑州房地产市场发展做出的贡献。

楼市人物

卢一博：治市大于救市

本报记者 马晓鹏 刘文旭



9月22日上午，卢一博的办公室。

“您对目前各地方政府救市有何看法？”

“我认为政府救市不如治市。”卢一博观点新颖，思想独特。

卢一博，这位80后的地产精英，经过国外7年的求学生涯，2004年回国加入地产业，如今担任啟福置业股份有限公司总经理。

70%房企出局不是危言耸听

对于中国楼市，卢一博语出惊人：明年12月底前，房地产市场还将被调整。他认为：“一个睿智的企业家，不是看能赚多少钱，而是看市场出现危机的时候能否扛得下去。”

有专家预言，在当前的宏观调控持续下，将有70%的房地产企业面临出局。卢一博认为，70%这个数据并不是危言耸听。

他说，自1993年海南房地产泡沫之后，中国有近7万家房地产企业，郑州目前有500家左右，但有生命周期的不足五分之一，甚至不足七分之一。并且，2004年至今，郑州的房价每年平均以700元每平方米的速度在递增，已远远超越老百姓的承受水平。

卢一博说：“现在市场上的很多房地产企业，只能被称为项目公司，因为他们只是盖房子的，在赚取利益后把一堆问题留给了物业公司和业主。”

治市应大行于道

需不需要救市？需要，但不是当下。

卢一博在肯定这个命题之后强调，目前的房价已经处于饱和状态，进一步整顿房地产市场，规范投资环境，争取吸引更多的外地企业来郑州发展，这是最重要的。

曾经注册一个房地产公司需要30万~50万元，现在需要800万元。卢一博说：“这种低门槛的设置使得很多公司转型进入了地产圈捞钱，让整个行业良莠不齐，如果我们将门槛提高到注册资金上千万元，那么留下的只有实力雄厚的品牌公司。”

如何治市？卢一博提出了如下建议：大力发展廉租房和经济适用房，解决低收入者的住房问题；大力整顿市场，严厉打击钻政府和国家政策空子的不良开发商；提高开发商的开发资质、优化市场环境，让真正想买房和急缺房子的中薪阶层买上称心如意的房子。

卢一博认为，房地产企业过过“寒冬”不是坏事，所谓“真金不怕火炼”，经过大浪淘沙之后，存活下来的房企必定是以品牌和实力来赢得市场认可度的。

建立导向型社会

无论70%的“预言”是否会成为现实，无论今后有多少房地产企业要被淘汰出局，我们都将看到，“品牌”仍将立足于市场；无论中国房地产进入怎样的“休眠期”，行业发言者如何“失语”，房地产品牌建设不会停滞。

啟福置业正是按照品牌的轨迹在前行。业内提起“啟福花园”这个经济适用房项目可能鲜有人知，但提及2007年的“广厦奖”，那就无人不晓了。2007年“广厦奖”颁奖典礼在北京国际友谊宾馆隆重举行，啟福置业集团凭借其开发建设的啟福花园项目，从众多推荐房地产企业中脱颖而出。

卢一博认为，购房者的刚性需求虽然是不可替代的，但在市场愁云密布的当下，房地产企业应苦练内功，提升自己的产品品质。他说：“现在内地楼市走的路子应该是拷贝香港30年前的老路子。”目前，在香港60平方米的房子被做成2室2厅，80平方米的房子能做成3室2厅，这种合理利用空间，在品质上大下工夫的现象将来会成为一种趋势。

地产英雄 谁领风骚

第二届郑州地产品牌20强评选启动

本报记者 **黄晓娟** 文 **李利强** 摄

在丹桂飘香、层林尽染的收获时节，第二届郑州地产年度20强评选活动正式启动。煮酒论英雄，在全市500多家有资质的房地产开发企业中，在大浪淘沙，沧海横流中，谁才是真正的英雄？

英雄再排座次

今年10月，由郑州市建设委员会、郑州市房地产管理局、郑州市城市规划局、郑州日报共同主办的第二届郑州地产（企业）品牌20强活动将强势推出。

2007年10月8日，首届郑州地产品牌（企业）20强活动取得圆满成功。共评出了建业住宅集团（中国）有限公司、郑州建投鑫苑置业有限公司、河南省泰宏房地产有限公司等20强企业。

对于去年的这次活动，亚星置业集团有限公司董事长高国安评价，此项活动含金量很高，获奖开发商都倍加珍惜此项荣誉，为郑州房地产企业坚持诚信经营、品牌战略作出表率，评选结果在市民中也产生了深远广泛的影响。许多市民因此对20强企业产生了深刻的印象。他们认为买房就得找综合实力强、信得过的开发商。因此，评选的结果在直接促进了楼盘销售的同时，也大大提升了开发商的品牌。

本次评选活动一经推出，就吸引了众多房地产企业。其中，正商、建业、亚新、枫华、远大、新长城、清华园、怡丰等踊跃报名参加。同时，也有市民打来电话称：“这样的活动应该多举行，真正评选出老百姓心目中的大品牌、大企业。”

届时，活动主办方将邀请有关部门、专家共同组成评审委员会将对全市房地产开发企业2007年~2008年度经营业绩、开发后劲、经济实力、社会贡献、品牌与管理五项指标以及企业信用和良好行为进行综合评定。评选出的20家房地产开发企业不仅将成为今后郑州房地产行业发展的榜样，而且对于整个行业的健康发展将起到良好的带头作用。

郑州市建委房地产开发处负责人说：“目前，全市有资质的房地产开发企业500多家，其中，涌现出了一大批实力强、信誉好的优秀房地产开发企业。通过房地产企业品牌评估，提升我市房地产企业核心竞争力，引导房地产开发企业向品牌化战略转移，培育大型房地产企业集团，全面提高我市房地产开发建设的档次和水平。”

沧海横流 谁是英雄

沧海横流，方显英雄本色。6月6日，建业在香港联交所成功上市，可以说，在当下的宏观经济背景下，企业能顺利上市就是最大的胜利。对建业而言，它将借此打通长远融资通道，提升企业整体竞争力，同时为河南在国际资本市场赢得新荣誉。

1月9日，郑州电视台所使用的25.3亩土地以1.6亿元的高价拍给了郑州建海置业有限公司，以每亩633万元的均价成了今年的第一个新地王。

9月21日，郑州市土地交易中心挂牌出让小岗刘城中村改造一期项目203.97亩土地，郑州元龙房地产开发有限公司以起始价4亿多元收入囊中。

近日，记者又从河南省房地产业商会得到信息，8月份，由河南鑫苑置业开发的鑫苑景园项目，签约及下定158套，销售金额5183万元，成为8月份郑州市单项目楼盘销售套数的冠军。

如今在楼市低迷的情况下这些公司能取得好成绩，确属不易。但有业内人士指出，这些例子恐怕只能是一个特例，其品牌力量是他们能取得成功的不可复制的因素。

敢于在市场并不红火的时候放开手搏杀，这源于开发商对楼市的信心，也真正显示出了英雄的本色。

大浪淘沙，强者恒强？

城头变换大王旗，30年河东30年河西。毕竟去年的20强已被载入史册，今年的地产品牌20强又将是谁？

在这不平凡的一年里，楼市降温，消费者进入理性消费阶段，开发商品牌、产品品质和性价比成为决策的重要依据；与此同时，一些有远见的开发商开始冷静下来，着手进行品质保证、产品创新和品牌建设。

从今天的市场来看，品牌似乎越来越重要，因为过去房地产是一个供不应求的市场，很多的客户对于项目的认同还是地段、地段、地段，或者有一些项目有特定的卖点，过去的竞争是项目的竞争，如何找到地段，打造什么样的建筑形态等，大家更多认同的是所谓项目的品牌，在那个阶段打造的实际上是项目的核心竞争力，对于今天房地产的游戏规则已经发生了改变。

“今天的品牌已经从过去的初级阶段一步一步在提升，品牌对于一个企业的发展来说也是非常重要的，不仅仅是一个大家感觉知名度的事儿，特别是今天宏观调控的背景下，有品牌的企业更容易获得银行、金融机构包括海外资本的支持。”河南省财经学院教授刘社称。更为重要的是，在市场顺境的时候，品牌能为房地产项目起到增值的作用；而在市场逆境的时候，品牌则能对房地产项目起到保值的作用。

因此本届的地产品牌20强评比活动具有非凡的意义，在企业发展的过程中，只要不断地为企业品牌价值做“加法”，无论市场情况如何变化，都能实现企业的长远健康发展。

楼市漫谈

楼市“金秋” 房企“自救”

本报记者 **刘文旭**

开发商利用9月、10月两月传统的旺季进行绝地反击已是不争的事实。

9月9日，前来郑州主持《潜力·活力·魅力——郑州市南部城区发展论坛》的中央电视台著名节目主持人撒贝宁应亚新地产之邀，前去橄榄城项目接待中心参观项目沙盘并了解相关信息。通过央视大腕的名人效应为楼盘增添光辉，是开发商聚敛人气的一种营销策略。

诸如此类的9月大行动还有：9月11日，利海·托斯卡纳全城公开招募；9月12日晚，中原新城2008中秋晚会在销售中心外广场上拉开帷幕；9月13日，宏益华香港城中秋答谢会在丰乐园大酒店举行……

俗话说，众人拾柴火焰高。开发商攒了半年的劲已经全面爆发了。新生事物从出现到成熟需要市场的检验和锤炼，所以，所谓“救市”不仅仅是政府的责任，更是地产业自救的过程。

名门盛世听证会上，当有专家给出的参考价格高于每平方米5000元时，引来嘘声一片，唯独河南财经学院教授刘社提出的每平方米4500元的价格被市民所拥护，在她看来，也只有这个价格是老百姓能承受的极限。最终，聪明的开发商将均价定为每平方米4580元。

在市场销售滞缓的情况下，购房者已经处于一个非常理性的状态下，他们开始关注房屋产品的居住舒适度和实用性，以及优质的配套设施和实用紧凑型户型设计。开发企业只有通过不断的创新才能满足市场要求，适应购房者居住要求的提高。

总之，一个领域可以在顺境中生存，但只有在逆境中发展才算得上成功。目前楼市的调整期是挑战更是机会，由于政府的“救市”举措受多方因素制约和影响，因此，楼市求生还应以自救为主。

国家统计局日前发布固定资产投资数据，前8个月房地产投资增速降至30%以下。房地产部门可能面临市场观望情绪和资金紧张的双重压力。此外，根据国土资源部提供的数据，上半年全国土地有接近一半都是以底价成交，有10%左右的土地遭遇流拍或流标。一些国内知名的房地产企业明确表示要减少房地产开发面积。万科8月份宣布，将由原计划的848万平方米减少到683万平方米，减幅19.5%；竣工面积也将从原计划的689万平方米减少到586万平方米，减幅14.9%。

从表面看来，人民币贷款基准利率的下调有利开发商，但有专家发表观点认为，“影响不大”。房地产投资增速下降和万科的“亦步亦趋”给了我们一个信号，房地产的利润正在逐步缩小。

毫无疑问，地产行业的走势已经浪费了大家太多的精力，为何不用简单的买卖关系去客观地看待这个行业呢？房地产买卖是买、卖双方的事情，货物稀缺，买方出高价者得；货物充裕，卖方放低价者出。如此，市场就能在“进化论”中理性成长了。