

# 联手共做生力军

## 16家主流房企组建“地产联合舰队”解读

本报记者 黄晓娟



从酝酿到拿到营业执照仅用了3个月时间。近日，河南地产商会投资股份有限公司召开新闻发布会，正式宣告河南16家房企共同打造的“联合舰队”成立。

未来，河南地产商会投资股份有限公司将运营重点放在郑汴新区和其他17个地级城市的开发和投资上，以加快河南省城市化进程的速度。

### 国内注册资本最大的“联合体”

本次新闻发布会，受邀参加的除了中央驻豫、北京、上海的部分媒体和省媒体外，还有来自平顶山、商丘等省辖市的媒体。16家企业董事长，除了4位在国外因故无法赶回外，其余悉数亮相。

记者了解到，16家股东分别是建业、正商、天伦、东方今典、美景、亚新、楷林、亚星、嘉亿、超达、泰宏鼎盛、金基不动产、绿城、永威、河南宋基、河南三杰，这16家地产企业去年在河南投资额已达129亿元，销售额180亿元，目前在建项目1180万平方米。

“新公司的年投资规模将达到150亿，拿地以‘平方公里’计。公司关注的目标主要是郑州新区、二七新区、中原经济区以及重点地级市新区的开发等，关注重点不在几百亩的地块。”发布会上，河南地产商会投资股份有限公司董事长胡葆森表示。

“这是目前中国首期注册资本最大的房地产联合体。”该公司总经理赵进京肯定。他表示，投资公司的成立绝对是大手笔，将预示着河南房地产行业新的发展格局的到来。新公司的成立是否会威胁到省内的其他中小型企业，赵进京否定了业界的猜疑：“投资公司绝对不会与一般开发商争地，考虑的范围会围绕郑州一小时经济圈以及省内其他地市整个新区的开发。”

同时，董事长胡葆森也强调，该联合体成立于中国房地产行业快速发展的大背景下，16家企业凝聚在一起，实力雄厚，配合好政府做新区建设，整理土地，帮政府融资，更好地把握河南未来10年地产市场的发展机遇。

厚，配合好政府做新区建设，整理土地，帮政府融资，更好地把握河南未来10年地产市场的发展机遇。

### 16家企业已拿出“真金白银”

据消息透露，该合资公司的总注册资本为12亿元。其中，建业地产及正商分别出资2亿元，各占合资公司16.67%的股权，天伦出资1.2亿元，占10%股权，东方今典的出资额为1亿元，由此获得合资公司8.33%股权，永威置业等其余各家均出资5000万元，占4.17%股权。

郑州市永威置业的常务副总经理马水旺告诉记者，此次合作，主要的市场背景是由于受房地产政策影响，各金融部门和银行对地产企业的贷款非常谨慎，为了多一条融资渠道，16家房企就组成了一个“利益共同体”。

“大家联合起来，资金会更为充裕，可以拿一些大地块。也能够共同抵御外来地产大鳄。”

当提到郑州之前的企业联合体多以失败告终时，马水旺说，这也是本次借助“商会”平台组建公司的原因之一。“目前商会有200多家会员。本次参与组建投资公司的企业，也都是商会的成员。我们16家只是发起人，将来不排除有更多的企业加入，更多的资金注入。”据悉，目前16家房企的资金已经纳入新公司的管理账号。

16家股东中，多数注册额度在5000万元，天伦和东方今典注册额度上亿，建业和正商的注册额度均为2亿元。胡葆森表示，随着投资公司的发展，还会接纳更多的公司进入，但不排除将来会提高进入门槛。

### 合作和互相学习是根本所在

河南东方今典投资管理公司在本次的合资中占8.33%的股权，对于“合资”的目的，总经理吕凤桐告诉记者，“合作和互相学习才是根本所在”。吕凤桐说，河南房企经过近20年的发展，都希望有更多的建树，也希望打出能够代表河南的品牌。在16家房企共同出资组建新股份公司的过程中，大家都把自己公司的利益放得很低，更关注行业的水准和水平。

“尤其是近几年，伴随着国内一线品牌房企的进入，本土企业已经深刻意识到自己无论是在战略还是在思维方面都需要再提高，而组建联合公司，大家可以彼此借鉴，相互学习，从而在房地产理念和产品方面增强市场竞争力。”吕凤桐说。

河南美景置业营销总监付晶也告诉记者，组建合资公司后，企业之间可以充分整合资源，所以，各公司由之前的竞争关系转变为“共赢”关系。“从各公司已拿出真金白银就可以看出，对于本次合作，16家企业都是经过慎重思考的。”付晶说。

### 四大共同体助“舰队”起航

新闻发布会上，董事长胡葆森表示，该联合体成立后，将配合河南省市县两级政府推进城市化建设，提高城市经营能力，提升城市建设品质。该公司在业务上将聚焦国内新城区开发建设、旧城改造，并在县域经济、产业集聚区建设中发挥重要作用。另外他认为，河南房地产企业为河南经济发展作出了突出贡献，但与一些全国性房地产企业相比，规模偏小，竞争力偏弱，通过此次联合，可以增强实力，与国内一流房地产企业有力竞合。

胡葆森认为，该联合体具有独特的、不可替代的作用。“河南地产商会投资股份有限公司”就是要发挥联合的作用，急企业所急，想政府所想，做政府想做而不能做、做单个企业想做而无力做的事情。他介绍，“地产联合舰队”是四个方面的共同体：

首先是理想共同体。公司以改善省人居水平为宗旨。其次是责任共同体。公司将与政府一起，自觉担负提高城市运营水平、提升城市建设标准、促进河南房地产业健康发展的责任。

三是利益共同体。公司16家股东企业加强联合，互助互惠，携手共赢，共同成长。

四是文化共同体。公司将在吸纳各股东企业优良文化的基础上，不断培育自身健康的企业文化，丰富股东间事业、学习和生活等方面的交流，在增强凝聚力的基础上提高公司竞争能力。



### 激荡时光

本栏主笔 马晓晴

国证券首席经济学家金岩石6月份来郑州参加论坛，他表示城市房价是可以量化的：外来人口比重越高，城市房价就越高。未来上海楼市均价至少为6万元，达到印度孟买的水平。

中国私募顶尖人物东方港湾总经理但斌号称中国复制巴菲特最成功的人，但面对中国“河西河东各30年”的斗转星移的巨大时局，他私下表示，很多预测10年20年中国未来发展的专家可以让他“卷铺盖走人”了。“如果聚焦到房地产，那么，过去10年可称为辉煌的爆发式增长，而未来10年，将会辉煌不再、巅峰永逝。”北京师范大学金融研究中心主任钟伟说。

就像王小波的“黄金年代”理论一样，整体年代的悲哀造就了少数人的狂欢，芸芸众生被时代洪流“蹂躏”而自感快乐。

不久前，我为推崇的经济学家、中欧国际的许小年在郑州，我私下问他，中国房地产行业会不会出现类似他在2001年提出的“千点论”和“崩盘论”。

也许因为当年那场大论战让许小年声名鹊起之后也饱受攻击，虽然4年后市场印证了他的敏锐和正确，但在坊间却广为流传他“遭遇很大压力，从而力图在政界发展的趋向不得已进入学界”。

许面对记者，甚为谨慎。不过他的谈话大意是：目前中国的年轻人已经大部分在城市就业，农村都是些老弱人员。如果以就业而不以户籍为标准，那么中国的城市化进程已经基本结束。中国城市就业人口在以后将不会大幅增加，而近年从沿海到内地不断蔓延的用工荒则非常生动地说明了这一点。

据德国《明镜周刊》8月3日报道，许多经济学家警告称，美国次贷危机发生后两年，中国也开始面临房地产泡沫破裂的危险，如果不幸成为现实，将对全球经济造成不可预料的影响。

过去20年，中国经济增长的全要素生产率提高缓慢，过度透支了自然资源、环境和劳动力。

如果维持目前中国经济的速度，2020年前后，当中国经济规模达到14万亿规模时，全球70%~75%的资源都要被消耗掉。经济增长的巨大不确定性依然存在。

## 中原家居

栏目责编 冯成刚 电话 13633810755 E-mail: f10755@163.com

### 浪鲸：抢购进入倒计时

本报记者 黄晓娟 冯成刚

自7月份浪鲸卫浴公布8月28日“厂家直销郑州董事长现场签售”以来，浪鲸的10元签售卡一时“洛阳纸贵”，成为众多下半年买卫浴的消费者必选之物。浪鲸卫浴河南总代理高建章说，自第一批6000张签售卡脱销后，第二批签售卡销售也很紧俏，因为消费者很清楚，超低价抢购名牌精品卫浴必须趁早下手。

#### 签售让利再掀狂潮

目前，消费者只要到凤凰城、红星美凯龙、居然之家、新家居等家居卖场的浪鲸卫浴专卖店，花10元钱买一张签售卡，即可参与8月28日~29日举行的“总裁现场签售”活动。本次活动最大惊喜莫过于浪鲸卫浴的震撼价格，比如，原价3080元的浪鲸高档座便器，签售价仅499元；原价1.05万元的智能座便器，签售价仅3599元；原价1780元的高档花洒，签售价仅699元。

参与本次“董事长签售”活动还能参加幸运大抽奖活动，奖品不仅价值高，数量也多：特等奖4名，各奖32英寸液晶电视一台；一等奖12名，各奖名牌洗衣机一台；二等奖24名，各奖名牌自行车一辆；三等奖40名，各奖名牌电磁炉一台；幸运奖60名，各奖名牌电风扇一台。8月28日和29日，浪鲸将分别在凤凰城和居然之家进行现场抽奖，消费者共有两次中奖机会。

#### 买套餐比单件更划算

“浪鲸卫浴的‘董事长签售’活动，让利优惠力度很大。和浪鲸品牌档次相当的顾客看了产品一般都会立即订购。”高建章介绍。

今年的“董事长签售”活动，买得越多省得越多。花3000多元，就可以配齐全套浴室产品，而且还是时尚高档的名牌产品。

买套餐比单独买一件产品更划算。厂家为此还推出优惠套餐，套餐比单品综合优惠力度还要大。高建章举例说，有一套最划算的套餐，包括座便器、高档实木浴室柜、水龙头、去水器，还有高档花洒，全套下来原价是8950元，而董事长签售价只需要2999元，一下节省了近6000元钱。

#### 引领高端休闲卫浴发展方向

浪鲸一直就是安全、可靠和高品质的象征。建立严谨、规范、精细的科学管理体系，从研发、生产、检测到包装、运输，浪鲸的每一件产品都严格保证了在各个制造阶段的整体品质与先进技术，并在同行中率先通过了ISO9001:2000国际质量体系认证、欧盟CE安全认证及符合北美标准的ETL认证。浪鲸人踏踏实实干实事，全心全意做产品，致力于为全球用户提供最满意的高端精品卫浴。

## 郑州红星美凯龙上演家居“奥斯卡”

### 百名厂家总裁齐聚郑州现场签售

本报记者 冯成刚 黄晓娟

郑州红星美凯龙经过6·16万人空巷团购节的洗礼以及7·16天使邀约·名流之夜隽永深秀探寻居家之道的奇妙旅程之后，8月21日~22日，红星美凯龙召集百余位知名厂家老总齐聚绿城郑州，浓情上演家居“奥斯卡”，揭开声势浩大的百名总裁签售会序幕。



资料图片

### 老总现场坐镇 折扣创历史新低

“这次签售是我们有史以来让利幅度最大的一次，限量拿出了在全国市场范围内都未有的低价产品。”参加此次现场签售活动的某品牌厂商表示，相信没有比这更让人心动的承诺了，无论规模还是优惠力度，在郑州家居行业中都将是史无前例。

8月21日、22日两天，厂家总裁齐上阵，亲自签售，为消费者提供最大限度的优惠。郑州红星美凯龙商场总经理蒋维刚说，在刚刚过去的八一建军节抢购活动中已经初见端倪的签售，在这次的厂家老总签售会上将升级到奥斯卡尊贵级别，誓要让消费者畅享折上折的空前钜惠，把优惠真正落到实处。

“日渐兴起的‘总裁经济’不容忽视。”蒋维刚表示：“总裁亲自签售已成为厂家打折促销的重要推手，同时也为企业和消费者搭建起

面对面的交流平台，在消费信心持续走低的环境下，这种亲民行为对企业在市场竞争中保持高支持率十分有利。”

### 名品高贵不贵 享受空前惠

蒋维刚透露，这次活动分为整体促销和其他联合促销：整体促销主要是活动期间消费交款满千，各品牌店厂家直签后，商场总经理签字再送实惠；大商储值卡联合促销是指活动期间红星美凯龙全额接收大商储值卡；互动消费指向活动期间消费交款满千，商场再送大商购物券；此次总裁签售采用厂家加商场总经理双签再加联盟商送礼的形式，不但从参与品牌数量上更从优惠力度上下真功，让消费者切实获得最大的实惠。

百名总裁签售活动利用厂家直供的方式，确保消费者省去的是经营渠道的中间环节，而不是省掉了品质、质量和服务。

一位品牌经销商向记者介绍：“这次我们老总带来的价格十分震撼，绝对全市最低。如果不是工厂专供，平常连我们自己也拿不到这样的价格。到任何时候顾客也不用再托关系、找领导了，因为价格实在是没法儿再低了。”

### 以总裁的名义 让消费者越签越实惠

此次活动参与品牌众多，涵盖了地板、卫浴、沙发、家具、床、吊顶等。据郑州商场企划部经理王红介绍，这次参与签售的品牌大多都是大家耳熟能详的，不仅品牌知名度高，在消费者心目中也是十足的“家居明星”。同时，总裁亲自签售也为消费者提供了更加可靠的保证，使消费者能够享受真正的优惠。

值得一提的是，此次签售盛会采取了双签的形式，即总裁签厂价直销：满1000送30元；商场总经理再签：满1000送50元，每天限量前三十名业主，先到先得。而且进店万余款家居1折起售，活动期间全额接收大商集团储值卡。

更有2010中国体育模特大赛中西部地区决赛在此举行，唯美浪漫的婚纱秀将是当天的一大亮点，百余款婚纱落户红星美凯龙商场，奢华婚纱品牌包括贵金坊、水木新娘、AT视觉、元创摄影、蒙娜丽莎、丽致龙等。

据悉，消费者至红星美凯龙家具店客服总台提前登记即可获得“签售卡”一张，在活动当天凭此卡不但能获得极大优惠还可免费领取一壶油。商场也将对需求强烈的业主进行再补贴，价格会更加便宜。

### 市场资讯

#### 手拉手集团向舟曲灾区捐款

本报讯 8月13日，为支持舟曲人民抗灾救灾，郑州手拉手集团举办了捐款仪式，并通过二七区民政局向舟曲灾区捐款10万元。手拉手集团也成为省会第一家向舟曲灾区捐款的民营企业。

据了解，郑州手拉手集团作为一家民营企业，尽管在目前的发展过程中遇到了一定的困难，但公司的慈善事业却从未停止过，曾多次对希望工程、老红军、福利院进行爱心捐助，并对汶川和青海地震灾区以及青海省、云南省贫困县人民进行过捐款。（隗腾）

#### 特陶卫浴捐助贫困大学生

本报讯 为纪念郑州特陶卫浴十周年华诞，8月21日~22日，特陶卫浴河南营销中心携手郑州慈善总会进行资助贫困大学生的大型慈善募捐活动。

2000年至今，特陶卫浴进军郑州市场已有十载。从最初的人员推销送货，到现在终端网点遍布郑州大中小市场，正是消费者长期以来的大力支持，特陶卫浴才得以在河南稳站脚跟。

为回馈河南消费者的厚爱，特陶卫浴将提高产品使用保证，从原先的龙头5年保修期提升至10年，这是卫浴行业的首创亮点，也是第一家卫浴推出这样优质的保障。这无疑让消费者更加放心使用他们的产品。不仅如此，特陶卫浴还携手知名影星贾静雯作为企业代言人，在央视以及各地电视台、报刊进行品牌升级推广。

8月21日，特陶卫浴联合郑州各大媒体，在当天举行一场大型的十周年庆典。庆典当天，全场特陶卫浴产品统统优惠，还有盛大的歌舞表演、寻找“特陶骑士”等活动。另外，记者还意外打听到河南特陶营销中心的负责人，据说在活动当天，现场还将举行一场大型的募捐活动，所得款项将用于资助贫困大学生完成学业，这样的善举，在卫浴行业还是首次。

特陶卫浴和现代艺术风尚与东方瑰丽的制陶技术，展现属于她的独特色彩。凭着坚定的毅力与决心，特陶卫浴不但受到终端消费者的追捧，也受到社会各界的肯定，多年来，特陶卫浴曾先后获得2005年质量诚信证书、2006年福建名牌产品、2007年质量先进奖、中国节水产品认证证书等众多的优秀荣誉称号。

此次郑州慈善总会携手特陶卫浴河南营销中心帮助那些贫困的大学生完成他们的梦想，必将会在社会各界赢得一致好评。同时，河南特陶卫浴呼吁各位有爱心的女士：伸出你的友爱双手，帮助那些贫困大学生完成他们的梦想吧！（冯成刚）