

名列“2011中国房地产500强”第33位 稳居“区域运营十强”第一名

建业综合实力实现历史跨越

本报记者 马召 黄晓娟

3月23日,2011中国房地产500强测评成果发布会暨500强峰会在北京举行,会上发布的《2011中国房地产开发企业500强测评研究报告》显示:建业地产股份有限公司在500强中排名第33位,并当选“中国房地产开发企业区域运营十强”第一名。

3月25日,在北京钓鱼台国宾馆内,国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所、中国指数研究院联合举行了2011中国房地产百强研究成果发布会暨第八届中国房地产百强企业家峰会。会上发布了《2011中国房地产百强企业研究报告》,建业地产股份有限公司在“2011中国房地产百强企业”的总排名由2010年的第35位提升至第34位,稳居河南地产行业第一,并以稳健的经营风格和财务表现,再次入选2011年度“稳健性TOP10房地产企业”榜单。



解析榜单

规模及社会责任感成为建业“打榜”利器

作为目前中国房地产企业两个最高端、最权威的评选,中国房地产500强、地产百强企业研究测评报告是对中国房地产优秀企业最为客观、公正和全面的综合评价。考虑到中国房地产500强企业前三十强有半数左右都是国企,建业拘于一省取得的成绩殊为难得。虽然因两项评选的考核指标略有分别,也使得建业在两个榜单上的排名出现了轻微的差异,但它们都已权威性确立了建业在中国房地产行业领先地位以及品牌影响力。

2010年,国家经济发展环境复杂多变。但在这样的宏观环境中,建业依然凭借自己产品和服务的竞争优势,保持了业绩的稳步提升。3月16日,建业地产股份有限公司正式对外发布2010年年报。2010年,建业地产共实现销售金额54.9亿元,比2009年增长了51.8%;实现销售面积111.4万平方米,同比增长28.1%。

当然,仅看业绩并不能完全解释建业在行业内的独特影响力。事实上,近两年来,建业地产董事局主席胡葆森一直在不同场合强调自己企业的定位是:“做中原城市化进程与社会全面进步的推动者”而秉承建业的定位,除了已坚守17年的足球事业外,2010年的建业在社会公益事业方面大手笔不断,向郑州市捐赠十辆公交车,并投入5000万元巨资助推河南省的文化事业发展。

解读背景

“梯次转移”下建业战略的广阔空间

虽然建业省域化战略早已名满业界,但在两场发布会上,建业独有的省域化发展战略使胡葆森的区域发展经验分享依然引人瞩目。

先后发布的两份测评报告中均指出,目前市场集中度日趋提升,二三线城市成为品牌房企争夺的焦点。旅游地产开始成为地产大鳄相继着力发展的新方向。而这一趋势胡葆森早在七八年前即

已给出准确预测,他将这种地产格局的变迁现象归结为房地产企业的“梯次转移”效应。梯次转移效应固然会给本地开发商带来更加激烈的竞争,但对布局缜密、专注一地的建业来说,品牌效应及规模协同效应早已使他们占得先机,反而是更多资金拥入后与之俱来的更加成熟、发达的市面会让他们受益颇丰。

河南城市化的现状也的确呼应了胡

葆森的判断。近年来,中原房地产市场也呈现出加速发展态势,2010年表现得更加明显。尤其是县级城市,河南省108个县中有20~30个县级城市中心区域房价已达到3000元/平方米左右。而自2010年初试探性地进入舞钢市后,建业已进一步调整战略推进节奏,开始逐步有条件有选择性地进入部分中心县级城市。

解答未来

建业全力实现“历史性跨越”即将迎来战略纵深期

胡葆森认为,严厉调控的态势可能还将持续二到三年,在此期间,作为资金密集行业,企业与资本市场的对接非常关键。因此企业如若要做百年老店,就必须从资本市场的要求出发,以未来约束现在。

虽调控之势将不可避免地影响短期内的商品房市场的活力,但在这些优势之上,建业仍专注于自身发展目标的实现。在不久前两会归来与媒体交流时,

胡葆森提出,建业将着力再经过三年时间,完成战略的第二阶段,即战略攻坚阶段。届时,建业每年可能会在50个城市同时运作80~100个项目,并在此后进入战略的纵深阶段,这种过渡即是建业发展史意义重大的“历史性跨越”。

这个阶段的目标就是,在经营上要上大的台阶,整体实力步入全国房地产行业的前30强。在具体经营指标上,建业也希望在2013年使税收总额突破20

亿元。

作为十二五规划的开局之年,中国房地产行业已步入新的发展周期,企业的成长也将面临更具挑战性的市场格局。“做中原城市化进程与社会发展的推动者。”新的征程,作为区域内领军企业的建业集团担当了更多的社会责任,在持续躬耕河南市场,不断进行战略攻坚的同时,更实践着“社会公民”的角色,助力中原崛起。



《装点空间》 开栏预告

在这个张扬个性的时代,当开发商将房子交到我们手上时,我们的空间想象力便会如雨后春笋般疯长起来。

当我们想把自己的空间想象现实地表现在“家”的空间里时,问题出现了,我们不是专家,我们的设计合理吗?我们的设计适用吗?我要的造型能做出吗?我的预算能支撑起个性需求吗?别人帮我做的设计环保吗?

尽管每个人的成长环境和受教育程度不同,每一套住宅的地理环境不同、户型不同,遇到的技术难题也不同,但是有一类人可以最大限度地帮我解决上述诸多问题,那就是资深设计师。无论是建筑、美学,还是民族、宗教等方面他们在设计时都会有所顾及,会最大限度地解答我们装修设计中的困惑。

《装点空间》栏目应运而生,我们将把您在装修前期遇到的问题反馈给资深的设计师,让他们教您如何装点“家”的空间,或者帮您解决家装过程中出现的问题。

如果您在2011年有装修计划,只要把您的户型图传给我们,我们将安排目前郑州市市场上著名的或资深的设计师为您量身定制充满个性的“家”空间。

电话:67655260 手机:13633810755 QQ:289615059



资料图片

销售旺季到来

郑州楼盘大“提速”

本报记者 刘文旭

楼市传统销售旺季到来,伴随银行信贷收紧、资金回笼不太理想、购房者观望气氛浓厚现象,房企推盘策略也在悄然发生变化:市区和郊区的低价楼盘上演“多推快跑”,加快推盘计划;而去年激情四射的高端楼盘,却将策略转为以守为攻,推迟推盘计划。

中小楼盘上演“小鸡快跑”

阳春三月,在房展会的带动下,细心的人一定会发现最近房地产楼盘的宣传明显增多。有数据统计,最近频繁露脸的楼盘有:蓝堡湾、美景鸿城、金域上郡、锦绣花园、中鼎翡翠、苏荷公寓、清华·大溪地、万达广场等。除了中鼎翡翠、苏荷公寓等少数新盘外,超过一半的楼盘属于“老盘新推”。

“原计划5月份开盘,4月份启动宣传计划,无缝对接今年的春季房展会,但由于国家对房地产市场的调整和一些中小企业乘机争夺市场的举动,促使很多大型房企改变了宣传策略。”郑东新区某高档楼盘策划部负责人告诉记者,伴随着限购令的出台,受资金和市场不明朗等因素影响,部分中低价位的楼盘开发商提前开盘,再加之郊区楼盘趁机猛推,凭借“非限购区”的优势大举争夺客源。为此,公司多次酝酿决定,调整原有的推盘策略,采取了老盘新推、新盘加速的办法,一方面是想占得市场先机,尽快回笼资金;另一方面确实是探不清市场走向,选择“走为上策”。

“如果按目前的市场走势来看,早两年就应该在白沙多买两套房了。”张先生2010年年初在白沙某楼盘以2300元每平方米的价格买了一套120平方米的三居室,才刚刚过去一年时间,他发现原本在郑州人眼中,白沙这个“不毛之地”的房价居然翻了一番。

对此,业内人士分析认为,在浓烈的

观望情绪中,中小楼盘的开发商对“限购后时代”普遍缺少信心,所以提前推出各种销售计划,以此释放来自各方的压力,某种程度上,确是市场所迫。

高端楼盘“独钓刚需”

与中小楼盘或者中低端楼盘加速亮相相对,郑州楼市中的一些高端项目显得相对“淡定”。

东区金水东路与黄河东路附近某高档楼盘,记者在售楼部发现,前去看房的顾客并不少,而且项目定位高档,公司品牌在郑州市场非常不错,但基本在市场上很少见其宣传。“项目宣传是肯定需要的,但集中亮相应该是要等到项目临近开盘的时候。”该楼盘销售部经理告诉记者,虽然目前项目的价格还没有出来,但绝对要比刚开始预计的价格高很多,至于“限购令”的影响,他认为高档客户群体的“刚性需求”还是非常巨大的,不会影响到好项目、品质楼盘。

但也有少数大型楼盘适当做出了调整,据记者了解,西区某知名楼盘的二期,按原计划应该在3月份进行推广和上市,因为受“限购令”的影响,推迟了计划。“识时务者为俊杰。我们项目是‘限购令’下首当其冲受影响的对象,所以公司原定3月份推盘的计划,至少要推迟一个月。”该项目负责人说,该楼盘的二期针对人群主要是改善型,如果盲目上市,势必得不到市场热捧,至少达不到企业预期的效果。

对此,人从众地产顾问公司总经理

李雪胤认为,城市高端楼盘将推盘策略作出适当调整,其意图非常明显,一是尽量避开“限购令”所带来的直接冲击,二是选择以守为攻的策略,待政策后期市场敏感度减弱时,再伺机而动,不失为楼市高端住宅应对当下市场的明智策略。

楼市战场重心将逐渐外移

据数据显示,最近一个月以来,全国各主要城市楼市成交量呈明显下跌趋势,特别是主城区新增供应面积、新房交易情况等都有不同程度的下跌。但在各类报道中也不难发现,一些不受限制的郊区或者周边县市成为新的房地产交易主战场。

据了解,目前在郑州郊区区域,离市中心最近的中森·意墅蓝山以4500元~8000元每平方米的价格远远领先于其他楼盘,而清华·大溪地近期接待郑州市区的顾客越来越多。由于受到新政、“限购令”以及银行贷款政策的影响,很多购房者改变购房的地域观念,以前不太看好的郊区楼盘成为很多首次置业刚需客户的选择。

不仅是省会城市,地级市也同样存在在楼市重心外移的现场,上周末记者受万家园房地产公司之邀前去南阳参观唐河外滩项目。从南阳驱车20分钟到唐河第四大桥桥头停下,下车后,放眼望去,河道裸露,绿色寥寥,偌大一个河滩尚无一能并行人的道路,更别说简单的通车和市政设施。但据万家园集团地产营销总监周建光介绍,黄河外滩项目落成后,新“外滩”两岸,风格各异的现代欧式建筑群将再现原汁原味的上海外滩风格与生活情趣。

虽然越来越多的郊区大盘加入到楼市竞争行列中,但记者在采访中却发现由于受限购令影响而选择郊外大盘的购房者,考虑到自住原因影响,购房者将对楼盘配套的要求更加直接,很多打“未来牌”的远郊楼盘,购房者不再优先考虑。

楼市资讯

河南商会大厦奠基仪式举行

本报讯(记者 马召)3月26日,河南商会大厦奠基仪式在郑东新区商会大厦建设工地举行,全国工商联、河南省委省政府、省委统战部、省工商联等有关领导参加了奠基仪式,并共同为大厦培土奠基。

河南商会大厦是在省委、省政府的重视支持下,由省工商联牵头,省骨干民营企业共同参与,按照“政府支持、工商联牵头、市场化运作、广泛参与、共同分享、互利共赢”的模式开发建设的。商会大厦区位优势、交通便利、定位高端、智能环保。其将成为省工商联、省总商会延伸服务手臂、拓展服务空间的有效平台;全省广大非公有制经济人士开展教育培训、加强思想政治工作的活动阵地;全省商会组织和优秀民营企业加强合作交流、对外宣传的重要窗口。定位为商会总部和民营企业总部,是工商联服务民营企业发展的平台。

家装动态

新南悦陶瓷携手高文安 举办亚洲设计名流VIP峰会



新南悦陶瓷总经理杨杰(右一)给高文安先生(左一)送上精美礼品。

3月25日下午,郑州家装界2000多名设计师齐聚省人民大会堂,共庆新南悦陶瓷亚洲设计VIP峰会的召开。

河南省中国中部崛起促进会秘书长何云鹏、河南省建筑装饰设计协会会长魏金水、郑州市工商联家装商会会长王建、新南悦陶瓷郑州经销商朱喜林等在会上作精彩发言。新南悦陶瓷总经理杨杰还在现场诠释了“新南悦品牌,好瓷砖,不简单”的真正内涵。

作为本次峰会的特邀嘉宾,“香港室内设计之父”高文安先生亲临会场,在一片欢呼声中跟大家握手,与现场的设计师进行交流和沟通,并分享了近年来的多部作品,分别从设计的灵感来源、空间布局以及具体的制作实现方式等方面对图纸作了分解式讲解。《中华华发》、《贵州龙》、《东方小镇》等一系列精美的设计作品让与会的设计师们领略到大师的魅力。

据新南悦陶瓷郑州经销商朱喜林介绍,高文安先生是香港资深高级室内设计师、英国皇家建筑师学院院士、香港建筑师学院院士、澳洲皇家建筑师学院院士,被誉为“香港室内设计之父”……从这些头衔上可以看出高先生在华人设计界的影响和地位,举办这次峰会,就是要通过这样的活动,让郑州本土的设计师能够与高文安先生有一次零距离的接触和学习,提升郑州本土设计师的整体设计水平。

到场年轻设计师们纷纷表示,这次峰会带给了他们太多惊喜与收获,能够聆听高老师的演讲并与之面对面进行交流,受益匪浅,希望今后能多参加类似的活动。 冯成刚

楼市咨询台

问:我与一开发商打官司,因担心开发商没钱给我,所以我欲申请保全,但是开发商尚未售出的商品房(还未办理竣工手续)已经顶账给第三方,并由第三方在售楼处负责收款。

请问在这种情况下:1.法院可否查封该开发商的房产?2.该开发商与第三方的内部顶账协议是否受法律保护?

答:这种情况下法院还是可以查封的。内部顶账协议受法律保护,但这只是一个债权问题,第三方对房屋不享有物权,所以,即使协议有效也不影响查封、保全和执行。

问:请问天然气安装费,有线安装费等是跟房款一起交还是开发商交房时再交?

答:这主要取决于合同的约定。一般来说,上述的费用是在开发商交房时购房者缴纳的。

问:我买的房子还没有交付,但有其他原因想出售,不知该如何办理?办理时需要交什么费用?

答:依据国家的法律规定,期房是禁止出售的。从法律上来说,您只能在房屋的产权证办理完毕之后,才可以出售。

问:我购买了一套办公设施用房,有房产证没有土地证。现拆迁,应该如何给以赔偿?另外,因土地是国有划拨土地,土地局不给办理土地证,请问这种情况土地局是否应该予以办理土地证?办理哪种性质的土地证?如果拆迁,是否给拆迁补偿费?

答:因该房产是通过转让所得,而原来的土地使用权是划拨取得,依法当然应该补交土地出让金后才能申领土地使用证。没有土地使用证,拆迁房屋也应当给予补偿,但土地使用权这一块没有补偿。

如果您面对出现的问题束手无策,请告诉我们,我们将以最快的速度为您解答。

咨询热线:67655260 咨询邮箱:zrbzyls@163.com QQ群:59516421