



新常态 新思维

齐鲁房企转型之旅走进海南

去年，房地产行业进入到转型期，各路房企都面临巨大的挑战。2015年，行业转型进入执行期，如何让企业在转型之路上融入“新常态”，成为地产人梳理新一年思路的关键。为此，齐鲁晚报组织的“新常态新思维”齐鲁房企转型之旅走进海南，对重汽·蝶泉湾和鑫苑·崖州湾壹号等楼盘进行了为期四天的考察。大家在相互的交流中，对2015年房企转型方向有了更清晰的认知。

2014年齐鲁地产“三名”评选榜单同期在海南发榜，领航企业、风云人物、典范大盘等大奖花落各家，恒大、万科、中海、重汽、祥泰等实力房企榜上有名。

房企精英海南对话

“新思维”亮点频出

地产行业正进入新常态，记者在三亚高福小镇楼盘售楼处看到，“中交绿城”的牌匾已经替换了原有的“绿城”。作为12月底才浮出水面的中交集团，同行业之间的并购已经快速的反应到了销售一线。不少考察团成员认为，强强联合、强者恒强是房企新常态的表现之一。鑫苑置业有限公司总理解勇谈到，所谓新常态就是市场已经发生根本变化，拿到地就能赚钱，盖了房就能卖的日子一去不复返了。从需求出发，从规划、设计、营销等方面入手，如果不用心，赔钱也是正常的，考验开发商实力和运作水平的时刻已经到来。

齐鲁地产三名发榜

各项大奖花落各家

2月5日，2014年中国房地产(齐鲁)三名榜单首次在海南发布，一批具有社会责任感，拥有良好口碑的企业、楼盘和个人成功加冕。

齐鲁置业有限公司董事长马莹被评为2014中国房地产(齐鲁)功勋人物；济南中海地产有限公司总经理庄青峰、济南万科房地产开发有限公司总经理黄运林、绿地集团山东事业部总经理金成发、济南保利置业有限公司总经理李阳、中国重汽集团房地产开发公司董事长杨斌、山东鑫苑置业有限公司总理解勇等人被评为2014中国房地产(齐鲁)风云人物。

海南房企“备战”

瞄准北方客群

在2014年各家房企的年报中，“加速去化库存”、“积极销售”成为多次被提及的字眼。三亚作为养生地产投资的热土，对市场的反应也最为敏感。记者在亚龙湾附近看到，沿街商铺以水果店和售楼处为主，晚上九点仍有房屋中介的销售人员给过往的游客派送宣传单页，可以看出楼盘之间的竞争日趋激烈。据当地人称，三亚最高的房价每平米超过20万，便宜的楼盘也在3万元左右。

正是由于三亚的高房价，让不少当地人及投资客将目光转向“大三亚生活圈”。位于五指山市的重汽蝶泉湾和位于崖州湾核心区位的鑫苑崖州湾壹号成为此行考察的两

重汽地产董事长杨斌则认为，由单纯价格、数量、规模竞争到品质、个性竞争的转变，是房地产行业更健康的表现。随着楼市回归市场本质，选择和竞争将更加公平，一方面，可获得独特政策的特权房企越来越少；另一方面，规范市场下的购房者选择明显增强。

房企面临战略调整，执行层面将如何面对？祥泰地产王峰认为，“买方市场”在新的表现会更加明显，公司下一步将实行“微分”，客户需求、户型设计、物业服务、销售方式进一步细化。

重汽地产、黄金地产、中润置业、鲁商置业、鑫苑中国、鲁邦置业等房地产开发企业被评为2014中国房地产(齐鲁)领航企业。

2014中国房地产(齐鲁)名盘大奖由典范大盘、典范豪宅、创新户型、学区名盘、景观名盘、城市地标等分类奖项组成，全省共有60家楼盘上榜。

自2004年以来，齐鲁地产“三名”评选已连续成功举办10届，作为济南地区及山东省地产界最权威、最具影响力的评选，齐鲁地产“三名”在业内已是享有盛名，以企业实力和精品项目赢得了社会的认可和尊重。

个重要楼盘。前者靠山，后者靠海，两个楼盘以自身的优势清晰定位，将目标客户群有所区分，各自在不同区位中取得不俗的业绩。重汽地产董事长杨斌认为，重汽地产积极调整推广思路，坚持把山东作为大本营，通过体验营销方式将海南岛优越的自然环境及五指山原始生态环境呈现在购房者面前，清晰将楼盘定位于“山东人在海南的家”，使重汽地产在坚守传统阵地的同时，对新的目标领域进行了突破，也是转型之路中的一次创新。

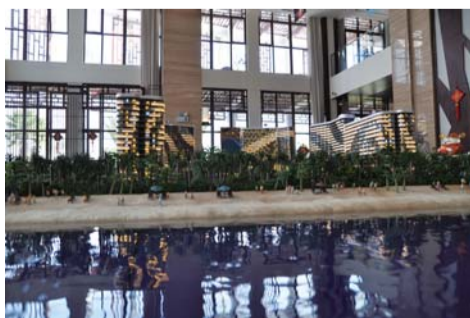
一年之计在于春，春节过后，房企将踏上新的征程。新常态下的房企该走向哪种转型之旅，让我们拭目以待。
(楼市记者 刘亚伟)



走进蝶泉湾小区，热带气息扑面而来



27万㎡的蝶泉湾是五指山市首席大盘



鑫苑崖州湾壹号的真水沙盘让考察团赞叹