

齐鲁楼市·市场

开发商以“红梅”应对“严冬”



经历了一波“直接”的促销优惠潮外，不少楼盘的售价已达开发商的成本底线，记者发现，杭州开发商推出“红梅计划”，南京也有“玫瑰之约”，济南上演“天使巡游”，在楼市严冬给购房者带来不少温暖的情意。

“红梅计划”始末

近日，绿城“红梅计划”颇为吸引眼球，由此开启了一系列促销活动，此计划的第一波行动“阿里团购”已经开启。在楼市严冬之下，祭出“红梅计划”，其深意耐人寻味，也许它是希望合了“梅花香自苦寒来”这句名言。绿城在杭州推行的“红梅计划”颇受当地房企关注，同区域楼盘在其带动之下，也推出了系列政策促进销售。

杭州上演“红梅计

划”，济南“天使巡游”也同步登台。前段时间在省城家乐福、洪楼广场等地附近巡游的“天使”队伍成为市民关注的焦点。带队“天使”是一对身穿白色婚纱礼服的新人，看队伍打扮，还以为是一对追求时尚个性的年轻小夫妻在举行非同一般的结婚典礼。让记者意想不到的是，这竟是天鸿地产别出心裁组建的一支派单队伍。

在楼市低迷时节，当地地产营销成为城市事件，也确实会为楼盘的销售带来很多机会。“毕竟现在

的市场，已经不是一个楼盘说了算，必须得从大形势、小区域以及企业实际出发，全盘考虑。”某地产业策划人士表示。

冷市中创造热效应

在销售压力面前，如何提高营销能力促进销售最为关键。市场好的时候，就算营销投入不多，依然可以有好的销售业绩；市场一旦有变，就算有强大的品牌支撑，过硬的产品质量，营销投入不足也难逃销售冷清格局。

多家楼盘的销售经理都表示，年底将近，对于意向客户和准客户的争抢，已经成为重中之重。除了常规广告外，不少项目通过抽奖、出游、秒杀等手段，配合看房团、主题营销等活动，最大限度地拓展项目影响力，为项目带来人气。

策划“天使巡游”活动的负责人表示，“众多地产企业尝试以另类的、创新的营销手段寻求突破，制造城市事件，在市场中释放自己的声音。”

(楼市记者 陈晓翠)

新闻链接

南京楼市：上演枪炮与玫瑰

“枪炮与玫瑰”是一支著名的美国摇滚乐队，拥有1.1亿的专辑总销量，可谓乐迷遍天下。有意思的是，“枪炮与玫瑰”这个美丽的名字与南京楼市挂上了钩。

打响南京楼市“第一枪”的保利罗兰香谷在玄武门南京国际广场

开盘时，万科金色领域工作人员的身影也频频在玄武门地铁站出口、酒店门口出现，除了发放金色领域宣传页，还为购房者送上一枝娇艳的玫瑰花。一时间，罗兰香谷的开盘现场出现了不少手持万科红玫瑰的买房人。

杭州楼市：一枝“红梅”能否撬动市场

红梅计划，绿城推出的系列促销活动之一，首期为“阿里团购”，给阿里巴巴的员工9.2折优惠。绿城董事长宋卫平在记者独家专访时透露绿城接下来的思路，而第一步就是首先努力做销售，把房子卖出去。

“绿城这种方式不

错，一是不伤害老业主感情，二来也可以促进销售。”业内人士表示，虽然这次绿城的优惠力度不够刺激，但这种新鲜的营销方式值得学习，“现在的市场，已经不是一个楼盘说了算，必须得从大形势、小区域以及企业实际出发，全盘考虑。”

胡润百富榜揭秘中国式富豪密码

城市化成为财富梦工厂



近日，胡润百富和中海地产联合发布的2011中国百富榜中，首富为三一重工的梁稳根，财富在700亿，二富则为娃哈哈掌门宗庆后，财富价值680亿。胡润在发布会上表示，这二位非常具有代表性，前者可以代表中国的城市化，中国城市化正在快速进行，企业家们的财富大多来源于此，梁稳根在其中极具代表性。而后者主业为软饮料，足以体现中国的内需消费。

房地产的富豪盛宴

“中国是一个发展中国家，企业家们靠城市化发财绝对是最多的一块，企业家像梁稳根如何成首富？你要造楼、造房子，你需要他的机器，你要挖矿也需要他的机器，你要修路，你需要他的机器。”胡润如是说。

毋庸置疑，中国城市化多年来就成为企业家们的造富机器。国美集团黄光裕、

碧桂园杨惠妍、世贸集团许荣茂、合生创展朱孟依、恒大地产许家印、华彬集团严彬、泛海建设卢志强，万达集团王健林、龙湖集团吴亚军，他们中，有的直接从事房地产，有的则在其他主业为支撑，间接涉足房地产。其中，从事零售、房地产业的黄光裕连续三年位居财富榜首。

据了解，在宏观调控的背景下，地产行业仍然是富豪高产行业。在整张1000人

的榜单上，地产行业上榜企业家人数仍然居各行业上榜人数之首，占比达到了23.5%，且比去年有所增加，前10名中有4位富豪以地产为主业。其中，恒大的许家印以财富460亿元排名第五，取代王健林成为2011年地产大王。万达的王健林以财富450亿元排名第六。龙湖地产的吴亚军及其家族以财富420亿元首次进入前十名，排名第七。而2007年首富，碧桂园的杨惠妍及其家族以财富360亿元排名第十。

而在济南，中润置业郑峰文家族、山水水泥张才奎、力诺集团高元坤位列前三甲，分别以房产及相关产业如水泥、太阳能等。

富豪们的地产情结

在福布斯前1000名的富豪财富来源中，排名第一的是金融与投资，占20%左右；第二是传媒与娱乐，占16%。这与中国完全不挂钩；然后才是资源，与中国类似；然后是房地产，排第四名。

业内人士分析，不好说

是房地产成就了富豪，还是富豪选择了房地产，在2004年到2008年期间，恰逢房地产快速上升期，房地产由此成就了数位首富，但是碰到调控期呢？地产本身属于资金密集型行业，对于现金流充分的大型企业集团，准入门槛并不高，这也是为什么家电行业、零售行业、服装业纷纷跻身房地产的原因。这也同时说明了，上个阶段的行业发展不成熟，本次调控，开发商面临再次洗牌，不专业的开发商的生存空间将逐步缩小。

胡润还透露，上榜富豪在个人投资方向上，房地产还是占据主导地位，超过1/3的受访富豪选择了投资房地产，这一比例在过去三年都有所增长。选择投资股票的富豪只有25%，虽然比去年略有增加，但还没有达到三年前的33%。此外，选择投资艺术品和非上市公司的富豪上升最快。对于置业的偏好，上海的老洋房和北京的四合院，当初几百万就能买到，但现在身价已经过亿。

(楼市记者 娟娟)

“西进”一步
新城崛起

21世纪城市发展论坛济南举办

11月12日，以“新城建设与可持续发展”为主题的21世纪城市发展论坛在济南长清园博园大酒店举行。本次论坛由清华大学主办，济南市人民政府新闻办公室、济南市西区投融资管理中心、天下泉城等共同承办，邀请国内知名专家、学者对如何建设好济南西部新城交流互动，聚焦西部新城建设中的文化和产业发展战略问题，深入诠释新城市化内涵。

“宜学、宜业、宜居”新城

京沪高铁的开通，西客站的落成让济南西部地位大大提升。对于西部新城下一步的发展和定位目标，济南新区投融资管理中心的党委书记王迪生董事长表示，西部是环渤海经济的重要一级，也是长三角衔接的起点，“3小时经济发展城市圈”使得西部成为未来完整城市群的重要一环。大的环境因素决定了西部新城义不容辞、责无旁贷地做好发展工作。一方面引进世界和中国的百强企业入驻，更重要的是还要培育自己具有创新性的企业发展，最终形成一个充满活力的“宜学、宜业、宜居”的新城。

“本次论坛将对济南西部的发展起到很大的作用，从理论上给予新城建设很大的支撑。让我们可以借鉴其他地区的一些发展经验，更好地发展济南西部，真正把它建设成为生态环保、可持续发展，经济活力都十分突出的一个新城。”济南市西区投融资管理中心副主任魏军说到。

改变“住东不住西”观念

受居住习惯影响，“住东不住西”的观念一直延续至今。在很多人眼中，贫穷、落后、道路拥挤、经济欠发达成了济南西部的代名词。他们对于济南西部的发展规划也一直处于朦胧模糊状态。

随着西部配套设施的改善，吸引了众多品牌开发商纷纷扎根西部。据相关负责人介绍，目前有10余家一线品牌房企入驻西部新城投资建设，华新、华润、恒大配套的三大城市综合体项目也将陆续地开工建设，一批高档及中高档项目会在这个区域纷纷落户。如今绿地国际花都、绿地泉景园已经把人们的目光重新吸引到西部，置业西部的热情大大提升。

在吸引房地产企业入驻方面，西区投融资管理中心负责人表示，将加大人力、财力投入，更好地完善投资环境，同时也会有系列举措来促进房地产开发企业投资建设。作为济南“供地”大户，西部土地资源丰富，将直接带来房地产开发的良好机遇，也为泉城西部的居民带来更多的置业选择。

(楼市记者 陈晓翠)

山东亿万富豪排行榜新鲜出炉

11月13日，胡润山东亿万富豪排行榜全国首发暨山东省亿万富豪交流会在中海国际营销中心举行。张士平家族、杜双华和宋作文家族成为山东富豪榜的前三位。

发布会现场，胡润先生现场解读财富数据，共同分享亿万富豪财富背后的故事，畅谈山东富豪的个人风格 and 生活方式，与百位财富阶层人士一起揭秘了山东亿万富豪排行榜。

胡润先生于1999年首创“胡润百富榜”，已连续12年发布。“胡润百富榜”记录了中国民营企业家们作为一个群体的诞生和成长，见证了中国民营经济的发展，以及人们财富观念的积极变化。荣毅仁、刘永行、丁磊、黄光裕、杨惠妍、王传福等这些首富们已经成为了中国经济时代的话题和象征。

自改革开放以来，山东经济得到了飞速发展，包括

济南、青岛、烟台、日照等多个城市的发展蒸蒸日上。与经济发展同步的是，山东人的财富也在不断积累和增加，山东的亿万富豪与日俱增。

作为活动主办方，济南中海地产有限公司副总经理李杰现场谈到，2008年中海地产进军济南，在短短的三年内开发建设了中海·紫御东郡、中奥龙观邸和中海·国际社区三个济南高端别墅

项目，重新定义了济南的豪宅理念，实现了济南金字塔尖人群的梦想。2009年10月中海·奥龙观邸一期别墅开盘，当天销售1.9亿，销售率100%，创造了中国房地产的最高纪录。他表示，作为责任房企，2011年中海地产向教育资源相对比较匮乏的济南市陡沟镇捐建一座希望小学，捐赠总额超过1000万元人民币。

(楼市记者 刘万新)