

# 迎难而上 成就未来

——常绿集团董事长刘涛漫谈鹰城房地产未来

2016年是中国“十三五”的开局之年，也是国家推进结构性改革的攻坚之年。去年底召开的中央经济工作会议将楼市去库存上升为国家任务，多地政府相继出台优惠政策响应号召。平顶山市房地产市场是否存在去库存的压力，未来将如何发展？近日，常绿集团董事长刘涛先生接受了笔者的采访，并就相关问题发表了自己的独到见解。

## 竞争激烈，利润降低，鹰城地产行业已步入成熟期

刘涛先生回顾了鹰城地产行业的发展历程。他说，平顶山的房地产业在2005年到2014年期间发展迅猛，“那个时候，开煤矿、卖菜卖肉的，有钱都可以做房地产，整个地产行业基本没什么技术含量，拿地就能挣钱。如今这个时代已经过去了。现在一些大型上市房企已经进入鹰城，使得鹰城地产市场竞争更加激烈，房地产的利润空间正在逐渐被压缩。”竞争激烈，利润降低，这正是一个行业成熟的标志。如果一个行业没有竞争，不需要研究市场，也不需要研究消费者就可以销售很好，这个行业是不成熟的。

“成熟的行业，比如家电和通信，面对激烈的竞争要不断紧跟市场，不断更新产品和服务，站在行业角度我认为对于房地产企业来说，现在是一个很好的发展机会。”刘涛先生认为，当下，房地产企业要在产品研发，成本管控，市场营销，提升服务上下功夫，去赢取消费者。

## 鹰城房市面临洗牌，优秀的房企必将脱颖而出

今年以来，受宏观经济和房地产业整体形势的影响，平顶山房地产市场出现销售低迷的现象，库存增加，平顶山市政府5月份出台了购房补贴政策。刘涛先生表示，常绿集团目前销售态势良好，基本不存在去库存的压力。去库存压力比较大的是中小房企，在竞争中将有一批房企被淘汰，越是标杆性的大型房企竞争优势越明显，在竞争中必将脱颖而出。

“有竞争才有价值。”刘涛先生认为目前正是最能凸显做房地产价值的时候。当众多同行收缩战线、偃旗息鼓进入冬眠之时，常绿集团却以强者的姿态勇敢出击。除了平顶山，南阳、焦作、鹤壁、郑州等地的多个楼盘亦大举推进。在进击的道路上虽遇到千难万险，但常绿没有倒下，而且愈战愈勇、愈战愈强，并取得丰硕成果。正如刘涛先生所讲：“市场不相信眼泪，机会永远属于强者。”

## 积极进取，热心公益，常绿集团做有社会责任心的综合性强企

熟悉刘涛先生的人都知道，刘涛先生身上有着新豫商所特有的敢于拼搏、

不怕挫折、注重信义、博爱包容的精神。在刘涛先生的带领下，近年来，常绿集团得以快速发展和扩张，逐步占领二、三线城市，成为河南房地产行业中坚力量。多年来，刘涛先生除了从事房地产业，还一直热心公益事业，倾力资助品学兼优、家境贫寒的高校学子，并为高校毕业生提供了大量的实习和就业机会。刘涛先生说：“帮助贫困学生是每一个有责任心的企业都应该做的。”

## 不断创新产品，打造舒适健康的智慧社区是鹰城房地产未来的发展方向

刘涛先生认为，在激烈的市场竞争中能存活下来的企业，一定是那些能抓住机遇、能不断开发新产品的企业。目前房地产行业必须运用供给侧改革思维，从解决刚需问题，转移到拼品质、拼服务，拼市场。

常绿集团一直践行这一理念。从早期的“常绿·九天庄园”“常绿·盛世锦园”“常绿·桃花源”，到如今的“常绿·林溪谷”“常绿·大阅城”“常绿·林溪美地”……常绿带给平顶山的，不仅是人们人居水平的提升，更是居住理念的变革和城市价值的升华。

“未来平顶山房地产的发展，主要是开发差异化的产品，并逐步向健康养生地产方面转移，比如开发工业地产、养老地产、旅游地产、商业地产等更细化的地产产品。”刘涛先生介绍了常绿集团的



刘涛

新产品“常绿·林溪美地”，该项目是“外在上游，内在主流，特色出彩”的高档社区——既注重外观效果以及与城市的关系，又讲究户型布局和小区景观品位。无论是从景观、户型、健身、绿化等方面，还是服务方面，力求满足三代人的需求，服务更加周到。

刘涛先生还提到，目前传统的物业服务已经不能满足业主们的需求了，房地产企业要在建立智慧社区方面下大功夫。“常绿集团未来产品的发展，将从简单的居住功能转变为注重舒适健康养生养老，除了传统的社区格局，下一步，社区食堂、社区体检中心、社区养老院等配套设施都将让业主不出小区也能享受到从生到死的一站式服务。打造智慧宜居社区，与商家联盟，常绿集团的产品将进一步满足消费者的需求。”

(新乐)



## 房地产电商平台快速崛起

一个好的平台首先要有一个好的定位，要有一个好的系统功能和体验功能，它才能得到社会的认可。对一件事情的认可，首先也要看民众是否认可。中房购平台之所以能够得到认可，是因为中房购平台是能够为广大百姓买房卖房交易提供安全便捷的服务，能够促进房地产开发商和房产中介的快速行销，帮助房地产化解库存压力。

如今，房产电商平台在网上随手可以搜索得到，但是，在这其中大部分平台不是昙花一现就是不为人知，缺乏长久发展的生命力。而百强网就是平顶山房地产电商平台中一个异军突起的品牌。百强网房产电商平台的优势在于，第一，它整合资源；第二，服务理念，在利他的同时来推动企业的发展。它对房地产营销来说

是相当有利的，像开发商，他们当前的压力在于它的运营成本很高。百强网免费为开发商提供房源信息发布和房源在线交易，同时可以为开发商改变传统的只有一个售楼点或者说一支营销团队的局面，他们跟百强网电商平台合作，或入驻百强网之后，就可以利用百强网平台强大的功能优势，在全省或其他异地同时为线下所有的楼盘进行买房卖房。

## 发挥全媒体优势 线上线下营销地产

2015年上半年，河南金榜广告和平顶山百强网携手推出房产电商平台，开启了鹰城地产行业在宣传、营销上的新模式，打造了线上线下的“互联网+”的“淘宝式”买房新体验，取得了很好的效果。平

台建立初期，相继与建业·十八城、鑫鸿嘉园合作，开启了基于百强网房产电商交易平台的超级团购营销模式，并迅速在鹰城楼市传播、发酵……

百强网与河南金榜广告共同搭建房产电商平台，是具有良好公信力的综合网站，它既融合本地又通达全国，是一个强大的全媒体平台，房地产电商需要这样的平台。百强网房产电商平台，将会与更多的房地产伙伴合作，形成更加紧密的合作关系，把房产电商平台打造成平顶山房地产发展的公共平台，达到双赢、多赢的效果。

房地产市场有刚性需求，对房地产电商有一种期待。百强网依托这个平台开展多种形式的电商营销活动，线上推广，线下拓客，项目联动，并不断寻求新的商

业模式，帮助开发商去库存，让潜在的买家更多地了解房地产开发商，对目前形势下的鹰城楼市确实起到了一定的推动作用。

百强网不断寻求新的商业模式，买房砍价、房产电商+楼盘等新的楼市营销新思路不断得以实现。常绿集团与百强网电商平台的全电商销售合作将印证这一新模式。常绿集团其下楼盘包括林溪谷、大阅城、华廷四季城、林溪美地，将通过该平台为市民办理一卡通，享受最大优惠以及额外优惠(送宽带、送IPTV)。

新的营销思路不仅让开发商以最低的广告运营成本去宣传自己的楼盘，也让市民拿到切实的最大的优惠，可谓一举两利。

(凌大勇)