

2013海西地产荣誉榜榜单

2013年度海西房地产风云人物

禹洲地产股份有限公司董事局主席 林龙安
福建五华集团有限公司董事长 康忠民
阳光城集团副总裁 张海滔

2013年度海西房地产领军企业

北京鑫塔集团
福建五华集团有限公司
国贸地产集团有限公司
华润置地(厦门)有限公司
建发房地产集团有限公司
世茂集团
泰禾集团
厦门海投房地产有限公司
厦门经济特区房地产开发集团有限公司
厦门乐丰房地产开发有限公司
厦门龙湖地产
厦门市万科房地产有限公司
厦门市中铁源昌置业有限公司
厦门新景地集团有限公司
禹洲地产股份有限公司
招商地产
中航地产
中骏置业控股有限公司
住宅建设集团有限公司
保利(福建)房地产投资有限公司
福建福晟集团有限公司
福建省时代华奥建设发展有限公司
福州世欧房地产开发有限公司
郭氏集团·三迪地产
海晟地产
金辉地产
名城地产(福建)有限公司
融侨集团股份有限公司
融信(福建)投资集团有限公司
阳光城集团股份有限公司
正荣集团有限公司
中铁二局地产
世纪金源(福建)集团

2013年度海西房地产典范楼盘

保利&招商·海上五月花
海投·天源
华润·橡树湾
建发·中央湾
金都·海尚国际
龙湖·嘉誉
世茂湖滨首府
特房·山水杰座
万科广场
五缘印象
新景国际外滩(三期)
鑫塔·水尚
禹洲·中央海岸
筑筑·温莎公馆
中航城·国际社区
住宅·莲花新城
水晶湖郡
保利·西江林语
保利·香槟国际
贵安新天地
国航远洋·蓝波湾
海晟·闽江印象
罗源湾滨海新城
融侨锦江·悦府
融信·白宫
融信·澜郡
世茂上游墅
世欧王庄
阳光城·丽兹公馆
阳光凡尔赛宫
永亨·海港城
正荣·财富中心
中庚·香江万里
中国贵谷
中铁城

2013年度海西十大至尊豪宅

建发·央座
璟湾二十八玺
禹洲·尊海御墅
招商·卡达凯斯
中骏·天誉
中铁·元湾
百督府
建发·国宾府
金辉·淮安半岛
融侨·观山府

2013年度海西最具增值潜力楼盘

国贸新天地
地国贸金沙湾
国贸商城

2013年度海西最具投资价值楼盘

三迪联邦中心

2013年度海西地产金牌操盘手(团队)

世欧地产董事长 林晓彤
厦门万特福房地产开发有限公司营销总监 沈里平
泰禾集团厦门区域公司营销总监 尤进平
中航富铭(厦门)置业营销部经理 黄立
禹洲地产营销及品牌管理部副总经理 张洪侠
大恒策划机构 总经理 陈朝晖
阳光城集团营销副总经理 陈友锦
厦门鑫塔·水尚营销团队
国贸地产厦门公司营销团队
东区开发莲花新城营销团队
中铁·元湾营销团队

行业典范

福厦漳泉等地的30多个企业、近50个楼盘等获得“领军企业”、“典范楼盘”等五大奖项,成就年度市场强者和行业典范

评选权威

由中国主流媒体房地产宣传联盟、厦门日报和福州日报联手打造,引入拥有最大最全信息数据库的易居·克而瑞作为评测机构,全面提升海西区域的影响力和权威性

内容丰富

两位专家纵论楼市发展趋势,爱尔兰国际舞蹈团现场进行《舞之韵》踢踏舞预演,精彩内容、国际级表演受到与会嘉宾热烈欢迎

2013海西地产荣誉榜颁奖典礼。(本版图/本报记者 姚凡)

2013海西地产荣誉榜11日颁奖

荣耀加冕 七项大奖彰显典范价值

文/本报记者 孙玉玉

11日晚,由中国主流媒体房地产宣传联盟和厦门日报社、福州日报社共同打造的“2013海西地产荣誉榜”颁奖盛典在厦门国际会议中心音乐厅隆重举行。“领军企业”、“典范楼盘”、“至尊豪宅”、“风云人物”、“金牌操盘手(团队)”等七项大奖一一颁出,来自福厦漳泉等地的30多个企业、近50个楼盘荣

登海西楼市年度最高领奖台。

典礼现场还特邀中国房地产数据研究院执行院长陈晟和全国房地产商会联盟副主席、旭辉集团股份有限公司董事长林中为大家分析今年房地产市场的发展形势和房地产企业的战略选择。而由爱尔兰国际舞蹈团带来的《舞之韵》踢踏舞预演更是获得现场观众的热烈掌声。



爱尔兰国际舞蹈团的《舞之韵》踢踏舞表演。

高规格颁奖典礼 精彩节目有国际范儿

“海西地产荣誉榜”连续成功举办两届,已经成为海西区域最具权威性和影响力的年度盛事,是海西楼市年度最高荣誉。今年,主办方不仅邀请到全国30多家主流媒体房地产主编担任媒体评委,更与福州日报联手打造。福厦联手,进一步扩大了“海西地产荣誉榜”的影响力和辐射力。与此同时,主办方还引进拥有中国房地产最大最全信息数据库的易居·克而瑞作为评测机构,令荣誉榜的含金量更胜一筹。

此次海西地产荣誉榜的评选,共设置了“2013年度海西房地产领军企业”、“2013年度海西房地产典范楼盘”、“2013年度海西房地产风云人

物”等七大重量级奖项。历经近两个月的激烈评选,2013海西地产荣誉榜于今年1月9日通过《厦门日报》揭晓,七大奖项奏响楼市最强音。

值得一提的是,作为本次颁奖典礼的重头戏,由爱尔兰国际舞蹈团带来的《舞之韵》踢踏舞预演也获得了巨大成功,清脆的踢踏声、活泼欢快的舞步、流畅的舞蹈动作……将现场的气氛一再推向高潮。一位业内人士说:“颁奖盛典在国际会议中心,踢踏舞表演又是国际级的,观礼的嘉宾更是来自五湖四海,海西地产荣誉榜已经不再是‘海西’的概念了,正在走向全国乃至全世界!”



台下的观众很认真。

海西地产“第一榜” 30多家企业登台领奖

作为海西地产界最高荣誉的海西地产荣誉榜,其评选以公开、公正、公平和兼顾专业性与民意性受到广大读者和企业的拥戴。纵观本次海西地产荣誉榜的上榜名单,基本上涵盖了2013年最为活跃、表现优秀的福厦漳泉等地的房企和楼盘,可以说海西地产“第一榜”实至名归。

此次获奖的企业包括建发房产、国贸地产、海投房产、住宅集团、禹洲地产等厦门本地房企,也有万科地产、保利地产、中航地产、华润地产等全国性地产大腕,还有泰禾集团、阳光城集团、融信集团这样的实现福厦等地“跨界”

发展的实力房企,更有融侨集团、福晟集团、世欧地产等在福州发展得十分可圈可点的著名企业。而获奖楼盘更是涵盖了2013年销售排行榜前列的建发·中央湾、中航城·国际社区、禹洲·中央海岸、世茂·湖滨首府等热销楼盘。此外,2013海西地产荣誉榜还重点表彰了禹洲地产股份有限公司董事局主席林龙安、福建五华集团有限公司董事长康忠民、阳光城集团副总裁张海滔等海西房地产风云人物,以及万特福房地产营销总监沈里平、禹洲地产营销及品牌管理部副总经理张洪侠等海西地产金牌操盘手。

声音

郑家辉(特房集团党委委员、副总经理): 荣誉榜海西最权威

海西地产荣誉榜是海西地区最权威的年度房地产奖项。特房集团继2012年后,再次荣登海西最高领奖台,成为“2013海西地产荣誉榜领军企业”,不仅如此,特房集团岛内在售的两个楼盘——特房·山水杰座和特房·温莎公馆同时上榜,荣膺“海西房地产典范楼盘”,这既说明了广大市民和购房者对特房集团和项目的肯定与鼓励,同时也展示了特房集团在海西地区的影响力和城市运营商的魅力。2014年,特房集团将继续坚持“责任让生活更美好”的核心理念,为购房者打造好每一个项目。

李玫(中骏置业品牌客服部总监): “海西军团”分量重

2013海西地产荣誉榜已经落幕,中骏作为本土房企的重要一员,也参与了此次盛会,收获颇多。海西地产荣誉榜已连续举办两届,已经成为盘点年度地产的品牌盛事。“海西军团”已经成为全国楼市的重要力量,荣誉榜的评选也是一个难得的平台,品牌企业可以利用这个平台做更多的思想碰撞,经验交流,为企业发展指点迷津。期待2014海西地产荣誉榜更上一层楼。

陈兴才(鑫塔·水尚营销总监): 荣誉榜阵容豪华

2013海西地产荣誉榜,由福建地区两大主流大报厦门日报和福州日报联合推出,全国30家主流媒体也到场参与,这样的阵容在海西地产界堪称“豪华”,奖项的含金量得到保证。海西地产荣誉榜是一个很好的平台,引进多元化的评选力量,把荣誉榜办成海西乃至全国业界的盛会。

江璐(福州中铁二局地产策划部经理): 厦门之行心怀感恩

这些年得益于楼市的快速发展,作为新进入海西片区的责任央企,我们获得了海西人民的普遍认可与赞许。能够参与海西人居事业的进步与发展,我们无比荣幸。能够通过这一年的销售数据获得“2013海西地产荣誉榜”的认可,我们心怀感恩。在此次厦门之行中,我们与闽商名企交流从业经验,与楼市资深专家学者交流新一年的楼市发展,获益良多。我们将继续发挥世界500强的典范作用,为海西建设添砖加瓦。

文字整理/黄汉彬 黄博文

林中(全国房地产商会联盟副主席、旭辉集团股份有限公司董事长):

大型房企将“称雄”一线城市

文/本报记者 黄汉彬

全国房地产商会联盟副主席、旭辉集团股份有限公司董事长林中重点阐述了去年房地产市场出现的新苗头,如高收入人群放弃房产转投金融产品,刚需已接近透支等等,这将对今年的市场产生重要影响。

在他看来,2013年房企间的兼并和收购案例并不多,但今明两年会明显增多,未来大型房企在一线城市的市场占有率将达到50%以上。今年是房企转型发力至关重要的一年,未来几年将是房企“马拉松”长跑的最后冲刺阶段,之后行业格局将基本定型,小型房企将难有机会再突破。

新形势下,房企的机遇与挑战并存。房企已经彻底告别“高利润时代”、“投资时代”、“跑马圈地时代”,但整个行业仍然处于上升阶段,楼市泡沫的破裂短期内不会出现,但供需不紧张的城市将会提前出现波动。2014年,存量房去化周期超过15个月的城市,房价可能会下降。

陈晟(中国房地产数据研究院执行院长):

我国楼市将增长十年以上

文/本报记者 魏岭

面对汹涌而来的城镇化大潮,十八届三中全会后,房企的战略选择成为业内外关注的焦点。在中国房地产数据研究院执行院长陈晟看来,当前开发商对我国城镇化研究最重要的是“该去哪”。他提醒,如今的楼市区域分化明显,既有上升势头明显的一线城市,也有连续下跌20个月的温州以及已经崩盘的鄂尔多斯和营口等地。按照他的预测,未来我国楼市将保持至少十年的增长,每年实现9亿-10亿平方米的销售量并非难事。但他同时提醒,城镇化的主战场一定是三四线城市和就地城镇化。“随着城镇化的推进和产业的导入,部分一线城市的部分地区还有可能实现区域价值的大幅跳升,这也是房企的机会。”

那么,怎样拿到更便宜的土地呢?陈晟指出,开发商可以利用产业依托和政策红利实现“跨界”拿地,“依靠一产的现代农业产业,二产的低空飞行产业、大学园区产业、物流产业、产业园区,以及三产的旅游、度假、养老、养生、养性产业跟地产进行匹配可以拿到便宜的土地。”同时这样也有利于形成一个“一鱼三吃”的模式,即实现产业资本投资、土地溢价、自身产品开发三方面同时盈利,“产业做长线,房地产做短线。拿到土地的价格可比招拍挂便宜50%左右。”