

任志强： 中部地区商品房 销售额仍很稳定

任志强

记者 鲁博摄



□记者 马少敏 通讯员 王易文

在中国房地产界，他以犀利的形象示人，常常语不惊人死不休；在微博上，他拥有2000多万粉丝，常常分享人生感悟。他就是有地产“大炮”之称的任志强。12月28日，在洛阳日报报业集团主办的2014洛阳房地产发展高峰论坛开始前，任志强接受了本报记者独家专访。

非“大炮” 惯用数据说话

精神矍铄，是年过六旬的任志强给人的第一印象。虽然刚下飞机，但是面对记者提出的采访要求，他还是显得十分“慷慨”。对于“大炮”之称，任志强却说他从不可认这个称号，在他看来，这完全是媒体强加给他的。他指出，之所以有这样的称号，是因为有些媒体将他的话断章取义。“因

为媒体最有权利和能力传播信息，民众却因此对我产生误解。”任志强对这些责难早已习以为常。

任志强强调，他的每一次发声，背后都有对市场的客观分析和大量的数据作支撑。“我觉得这个比什么都重要。如果老百姓都听你的，最后他们赔了，我觉得我对不起大家。”他说。

要担当 责任心逐步培养

在中国房地产界，没有哪个开发商能像任志强这样常常对问题进行近乎苛刻的观察和解析，并大胆发声。任志强说，这就像一个人在社会上，要有责任心，见到不平事时就要敢于站出来提出。

“人要能承担一些从孩提时就应该有的责任，但是现在的年轻人往

往欠缺这一点。有人说责任心要靠理论教育，最后在成年时期形成。其实不是，责任心是逐步升级一点点培养起来的。”任志强说。因此他常常告诉大家，做一个人要勇于承担责任，并且把他们这一代人失败的一些东西分享给大家，让后来人少走弯路。

没下滑 二、三线城市仍淡定

任志强对数据的坚持可谓异常执着，他告诉记者，如果统计数据是对的话，在中部和西部地区并没有出现二、三线城市的市场大幅度下滑的情况。

“到11月为止，全国范围内商品房销售额下降了7%至8%，但是西部地区的销售额是不减反增的，而河南所在的中部地区销售额也仅仅下降了0.9%。”任志强说，2014年初时很

多媒体表示，三、四线城市房地产市场有崩盘风险，但从统计数字上来看不完全是这样。中西部商品房销售额增长较为平稳，两地区加起来销售额占全国销售额的2/5左右。但是中部和西部地区一个一线城市都没有，都是二、三线城市为主。因此，从数据上得不出二、三线城市的市场大幅度下滑的结论。

谈洛阳 房地产业处在快速增长范围内

今年截至11月底，洛阳商品房销售总面积超过300万平方米。获悉此数据后，任志强指出，这相当于拥有市区人口190万的洛阳，年人均消费面积在1.5平方米左右。而北京年人均消费面积是0.7平方米左右，全国年人均消费面积在1平方米左右。洛阳房地产市场比较健康。

“如果一座城市，每年人均消费超

过1平方米，那么这座城市的房地产业发展就处在一个快速增长的范围内。当然，我更希望看到洛阳迅速突破200万人口的坎儿，这样才能证明这座城市更具吸引力。城市更具吸引力，别人在人口迁出的时候，你的城市是人口迁入，这样城市在发展过程中才会越来越健康，而房地产在其中必然起到决定性作用。

胡葆森： 一线房企进驻 证明洛阳魅力

胡葆森

记者 鲁博摄



□记者 马少敏 通讯员 王易文

建业住宅集团(中国)有限公司扎根河南22年，从最初的800万元企业发展壮大到现在的百亿房企，省工商联副主席、建业住宅集团董事长胡葆森早已从一个商人的形象转变成河南人心目中的“俺们老胡”。在20多年的光阴中，他和他的企业执着地书写着属于自己的故事。

谈洛阳 框架拉大品位提升

记者见到胡葆森时，他刚刚从郑州驱车赶来，参加由洛阳日报报业集团主办的2014洛阳房地产高层峰会，依旧是简朴的衣衫、睿智的目光。当记者问到20多年来感受洛阳最大的变化是什么时，胡葆森给出了自己的理解。

胡葆森说，洛阳这座城市和他的企业渊源很深，无论事务多么繁忙他都要来参加这次峰会。他认为，从城市框架来说，从前的洛阳只有洛河以

北的老城区部分，现在跨过洛河建设了新区，又延伸到伊河南岸建设了伊滨区，10年建了两个新区，这是城市建设的巨大变化。从城市品位来看，洛阳的道路更宽阔、更整洁，地标建筑频出。从前洛阳最高房价在每平方米2300元，而现在已经接近每平方米8000元，10年间增长了两倍多。作为中原经济区副中心城市，洛阳的经济总量优势明显，千年帝都的历史文化底蕴也是河南其他城市不具备的。

话特色 洛阳有两大优势资源

胡葆森说，15年前建业初来洛阳时他曾作过市场调查，当时的洛阳地价并不低，和省会郑州差不多。那时候九都路周边的土地价格每亩是30多万元，而2001年郑东新区的地价每亩是40多万元，净地每亩是60多万元。

随着城市的不断发展，郑州作为省会的优势不断显现出来，这几年发展非常快。洛阳作为副中心城市，城

市建设框架蓝图早已划定，这几年发展也比较快，但是产业结构的调整、新兴产业布局需要一个过程。深挖并利用好文化产业、旅游产业这两个洛阳最大的优势资源，也成为一个个需要探索的课题。

胡葆森表示，随着洛阳各项事业的发展，建业集团在洛阳的投资力度也会加大。

讲战略 省域化路线不改变

谈到建业的发展战略是否会改变时，胡葆森斩钉截铁地回答“不”。他说，一个企业的战略不会轻易调整，调整战略会导致所有资源的配置方向发生改

变。一个战略的制定和企业的价值观、定位有关系，我们既然提出了“让河南人都住上好房子”，并以此为企业的阶段性使命，就不会轻易改变自己的使命。

说市场 库存消化有点儿难

2014年的房地产行业充满不确定性，洛阳也不例外。胡葆森在分析洛阳房地产形势时表示，2015年，超过800万平方米的历史库存和200万平方米的新增库存，令市场消化起来确实有些困难。预计2015年市场的主流户型不会超过130平方米，库存中大平层、别墅消化起来将尤为艰难。

但是，对房地产行业的未来，胡葆森还是比较乐观的。他表示，不会出现全线下跌或者崩盘的局面。尤其就洛阳来说，像恒大、保利这样的一线房企进驻洛阳，本身就说明了洛阳的城市魅力。“经济总量、消费水平、城镇化水平如果达不到，恐怕一线房企不会选择你。”胡葆森说。除此之外，他还鼓励本土地产商抱团求生。