

抢购热潮重现 是民生地产还是投资盛宴？

——郑州首个价格论证会后，名门国际市场跟踪



中,25至36岁的年轻客户占据近70%!

这与其他住宅,其他小户型公寓的消费者构成了巨大的差别。在火爆的2007年,高级公寓的购买主力多是35-45岁之间的中年客户,也即已经获得财务自由的社会财富主流阶层,而数目巨大的年轻购房人群被沉重的价格枷锁压制,购买力无法释放——名门国际显然已经找准了下一个市场生力军团!

50%以上——自住客户占到认筹客户的一半以上。

购房群体都是由自住、自住兼顾投资、纯投资三者构成的。

名门国际自住客户占据50%,意味着纯投资者占据的份额不会超过20%,以婚房和郑州定居房需求为主的购房人群占据了绝对主力。

第二阶段,投资者迅速跟进,自住消费措手不及

2008年8月30日,名门国际销售现场。

时间已经过去了14天,名门国际的销售人员仍然忙的不可开交,一組组结伴而来的客户挤满了销售大厅,疲于应付车轮战般的客户提问让一些销售人员已经开始声音嘶哑,营销中心的开放时间也因此延迟到晚上21:00,而这种状况自2008年开春以来,几乎在郑州地产市场上绝迹。

在持续的热潮之下,另一组数据正显示出市场的变化:

30、40、52——名门国际的日认筹人数不断攀升!

价格论证会之后,名门国际每天的日来访人数和认筹人数远远超过周边项目平均值,并且,这一数值随着消息的传播不断攀升。在8月30日,仅仅认筹一项就达到了52人之多,名门地产完全打破了之前所谓地产专家“中国人只会买涨,名门这样是在赌博”的所谓担忧。

60%左右——认筹客户的年龄比例有所增加

25到35岁之间的客户,在认筹初期占据了绝大部分客源,随着消息的扩散,更多的中年群体——财富主流人士加入了对名门国际的“围剿”当中。

30%左右——纯投资客户的比例大幅增加

纯居住客户群从最初占据半壁江山到现在,已经退居到了三分天下的地位,纯投资者和投资居住兼顾者的比例迅速放大。由高性价比造成的高投资潜力如此珍贵,虽然说无论投资还是居住,名门国际都是不可错过的绝好机会,但单纯的自住消费仍然比不上资本的反应速度——资源有限,惟快不败,迅速放大的投资客群正在挤占名门国际有限的房源。当不少居住型消费者还在犹豫和观望之时,敏感的投资客已经拿下了数量不菲的购房机会,这无疑使不少年轻人距离定居农业路的梦想越来越远。

第三阶段,市民迅速判断市场,消费大军持续增兵

2008年9月4日,名门国际销售现场。

75%,40%——名门国际75%客户拥有大专以上学历水平,大学本科占据全部客源的40%。

随着投资者的不断增长,客源年龄层次有所上调的名门国际,在客源素质上保持了坚挺。如此之高的学历水平,让名门国际确实成为了赞美青春,赞美奋斗人生的精神标杆。同时也意味着投资客具备了相当的知识水准和分析能力,对市场的判断也更加冷静和有据。

2000余组——至今为止,名门国际已经接待来访客户2000组以上。

这是一组足以让不少开发商眼红的数字,政策调控下的楼市如此疲软,名门国际居然可以做到如此成绩,仅仅价格因素并不足以说明一切——郑州并不缺乏这个价位的房子,郑州缺乏的是如此性价比的房子——说白了,这个地段,这种产品,这个价格,太超值了!

1000——在接待过的所有客户中,认筹的消费者达到了近1000人。

2000组来访,1000组认筹,这里面还要刨除被“价格原子弹”震晕的同行派出的大量踩盘者,如此算来,名门国际客户的诚意度将达到令人震惊的65%以上!这就是民生地产的力量,这就是市场对真正性价比好房子的反应!

投资判断,捧名门国际,性价比只是一小部分

2008年9月5日,农业路经三路新岛咖啡。

时间已经过去了20天,笔者与几个在名门国际认筹的朋友小聚,由于几内都是业内人士,其中还有一人是名门地产营销部门人员,话题自然围绕名门国际展开。

观点一:价格就是一切,4580就是关键!

当周边项目还在观望之时,名门国际的价格原子弹就是市场热捧的所有原因。同样在农业路上,花园路口和周边几个影响力巨大的高级公寓项目都在7000元左右徘徊,将近2500每平米的差价下,谁能不动心?况且如此计算,首付将被控制在一个极低的范围内,工作个两三年的,家里老人再凑一下,买个40平米的安身立命之所压力不大;而且农业路是郑州写字楼圈,名门国际A座具备双大堂及良好的外立

面昭示性,商务价值不容忽视,如果置办两三套出租,或者打通成80平米左右小公司最适合的空间,租金可以比平常高更多!

观点二:性价比才是王道,地段很重要!

4500以下的房子郑州不是没有,不过位置基本上都在环外的环外,买不起车就买房也无用;投资几十万进去,没有3、5年根本别想见到动静。而名门国际则稳占金水区农业路龙头位置,楼下10条公交线路,旁边易初莲花、华润万家、世纪联华等大超市;金汉斯、一尊皇牛、上岛咖啡等餐饮;还有兴业、工商、农行等银行扎堆聚团,而且是明厨明卫,双气设置,这一比之下,性价比出来了,投资未来出来了,客户不才叫怪了。

观点三:这是楼市的一个拐点,也是投资的重要节点!

这种论调把2008年开春看做一个关键节点,把8月16日名门的价格论证会看做是第二个节点。与之相应,楼市也被分成三个部分:08年前已经开盘的楼盘是第一拨;08年开春后入市,名门论证会之前面世的是第二拨;8月16日名门论证会后的是第三拨。

08年前开盘的,继承了2007年的价格后遗症,即不能涨价,也不敢降价,只有慢慢等,缓缓折,期待楼市复苏;08年后到8月16日之间面世的,已经控制了暴利的欲望,但是作为不彻底,生存状态虽然比第一拨好些,但是亦资金紧绷,销售不畅;第三拨是跟随名门国际价格导向问世的楼盘,他们将稳守名门国际奠定的价格线,以稍逊于名门的速度将地产带入民生时代。

第三种观点认为,当第一拨和第二拨项目缓慢销售完毕后,名门国际无疑早已销售告罄,此时第三拨项目已经扎稳根基,他们将迎来调控的减缓和楼市的真正稳定,这时,名门国际的投资者将安全的获得良好的投资收益——这,才是众多投资者热捧名门国际的深刻原因。

价值规律,超越青春赞美

当货品的价格超过实际价值,就出现了所谓的泡沫;当货品的实际价值超过表面价格,就出现了所谓的低估,此时,投资者必将蜂拥而至——名门国际的现实状况完美的诠释了永恒规律。亚当斯密的自由主义经济论调虽然已经被证明并不完美,但这绝不影响它对市场经济本质的深刻揭示。当名门国际“用奋斗赞美青春”的宣传口号遍布大街小巷,感动的不只是为美好明天奋斗不息的年轻人,更“感动”了目光如炬的投资客。显而易见,这里现在已经成了一个没有硝烟的战场。常年焕彩如新,12万m²总建筑面积中前广场就独占3200m²的名门国际,用典雅的线条和高科技材料的应用挑起了大众的胃口,用罕见的第5层空中花园和900m²私人会所树起了农业路私人小户公馆的大旗……在买房自住的年轻人与挥刀抢占资源的投资客之间,名门国际都将显示出不同寻常的魅力。

对于潘石屹而言,20天是他“百日巨变论”的五分之一时限;对于郑州地产而言,20天前的一场价格论证会彻底颠覆了市场基调;对于投资客来说,20天足够他们筹集资金,对这难得的农业路财富盛宴大快朵颐;对于众多急需置业郑州以安身立命的年轻人而言,20天里,他们以4580元/m²价格入主名门国际的竞争者又多了一倍……名门国际的价格原子弹在8月16日掀起的楼市巨浪,不但没有随着时间的推移推移减弱,反而影响力与日俱增。硬抗还是降价?投资还是自住?躲不开的房子,躲不开的问题,历史正在现实中上演。

第一阶段,价格原子弹震撼市场,年轻人自住成购买主力

2008年8月16日,论证会现场。

当名门地产总经理孙中占快步走上台,出人意料地宣布,名门国际入市均价定为4580元/平方米,整个会场一下子像开了锅!全场顿时沸腾起来,不少客户兴奋地站起来吼着鼓掌。得知这一价格后,不少人立即向会场外办理认筹手续的现场拥了过去。

在这火热抢购的表面之下,一组数据充分说明了市场的现实状况:

200——名门国际当日认筹超过200位!

这与农业路,乃至整个郑州市不温不火甚至可以说冷清的市场状况形成了鲜明对比,卡尔·马克思在资本论中宣称的无形之手依然能量无穷,与会的消费者在农业路一等黄金路段和4580元均价的刺激之下纷纷认筹落定,巨大的人口基数支撑起惊人的市场潜力,在这一刻显露无遗!

65%以上——名门国际当日认筹客户