

“新政下的楼市”之 市场表现

降价就退房 普罗旺世郑重承诺意在何为?

10月23日,普罗旺世在郑州晚报等媒体封面同时刊出红色醒目广告,郑重承诺:凡购买普罗旺世产品,如因本公司降价造成产品贬值,消费者可无理由退房。

面对低迷的楼市销售,今年的房地产市场令买卖双方都颇为揪心,此承诺一出,业内喧哗一片,有人称其是适宜之举,有人称其是噱头炒作,那么信和置业此举究竟意在何为?

晚报记者 王亚平

【事件】

普罗旺世郑重承诺 若降价无理由退房

“凡购买普罗旺世产品,如因本公司降价造成产品贬值,消费者可无理由退房。”

时间回溯到上周四,普罗旺世的红色整版广告同时出现在多家媒体封面,上面赫然显示一条郑重承诺:凡购买普罗旺世产品,如因本公司降价造成产品贬值,消费者可无理由退房。

该广告可谓盛装亮相,之后,人们的询问与质疑声就不绝于耳,其中购房者也不乏业内人士。

开发商投放广告原本只有两个意图:一是宣传项目形象,树立企业品牌;二是将优势告知消费者,以期购买。楼市低迷期,普罗旺世的这一广告目的从浅层次上看自然是无须多议,更何况公开向消费者作出承诺。

不过,综观今年郑州各开发商为应对楼市作出的花样营销,以承诺“招徕”购房者的并非只有普罗旺世一个项目,早在10月16日,汉飞金沙国际项目就表示:若汉飞·金沙国际整体均价下降,则将对差额部分进行补偿,并将此全部写入合同,全力保障客户的购买行为。显然与汉飞相比,信和置业的承诺更为诱人,若降价就

退房,只是会不会有购房者愿意“上钩”?

此举让人想起2006年冬,普罗旺世在郑州晚报等媒体上刊发广告:对延期交房的部分房源,实行“无理由退房,并补偿退房者20万元人民币”。时隔近两年,普罗旺世再次运用同一手段告知消费者,只是时间不同,目的不同。

悬红20万无理由退房是因为部分房源还没有达到普罗旺世的交房标准,需要延期交房又必须给业主一个说法。而此次的郑重承诺则是为了打消购房者因担心购房后开发商降低房价导致财富缩水的念头。

据了解,两年前的“悬红20万”虽引发了很长一段时间的热议,最终却没有一位业主退房,究其原因,还在于业主都将拥有的普罗旺世产品视若宝贝,为了20万元的悬红去退房,实际上是贱卖了到手的宝贝,因此没有人傻到愿意贱卖。而在楼市低迷期,作出降价退房的承诺难道是普罗旺世尝到了之前这一手法的“甜头”,故再次大胆尝试,还是历经详尽分析后的适宜之举?

【关注】媒体包围,徐益明解答

“普罗旺世性价比是逐渐攀升的,此承诺更没有任何风险可言。”

市场上的任何风吹草动,都是可以“拿来谈事”的。从近几日楼市热议的话题来看,业界对普罗旺世此承诺的关注度丝毫不低于两年前的悬红20万,更不低于今年任何一家开发商推出的花样营销手段。

10月26日下午,郑州几乎所有媒体的楼市记者齐聚普罗旺世,偌大的办公桌被围合起来,层出不穷的质疑都等待信和(郑州)置业有限公司总经理徐益明的——解答。

“为什么会向消费者作出这样的承诺,难道不怕有风险吗?”会谈刚开始,大家就直奔主题。“从常理来讲是有风险的,但从项目本身来分析又是没有风险的。今年很多开发商都相继推出幅度不等的优惠,虽不明降却相当于暗降,普罗旺世不会也不能,我们在教育、商业、建筑用材、景观建设、物业维护等方面对这个项目投入非常多,且一直坚持低利润销售,价值大于价格,未来有无限的升值潜力,同时更要为已经买了房的数千名业主负责。”徐益明缓缓而谈,“除此之外,是对郑州房地产市场的看好,相比较深圳、上海等一线城市,前两年郑州市场中投资客占的比例也不是很大,开发商拿地成本较高,市场泡沫很小,其价格下调的空间也十分有限。”

会谈现场,记者纷纷将内心的疑问抛出,关于品质,关于良心工程,关于低利润销售,甚至房地产行业走势判断。

普罗旺世对品质的坚守与苛刻,业界早有耳闻。比如每栋别墅的花园前面有一条半米左右宽的小甬道,铺这个甬道的滚石,就是定制专供的。这种花岗岩是从浙江桐庐一个叫瑶林仙境的山上采来的,分黑、白、彩色三种原色。但铺这个甬道,不是拉来石块弄平整就可以了,而是要通过特殊的工艺,把它制作成4种规格12个品种,然后才可用。

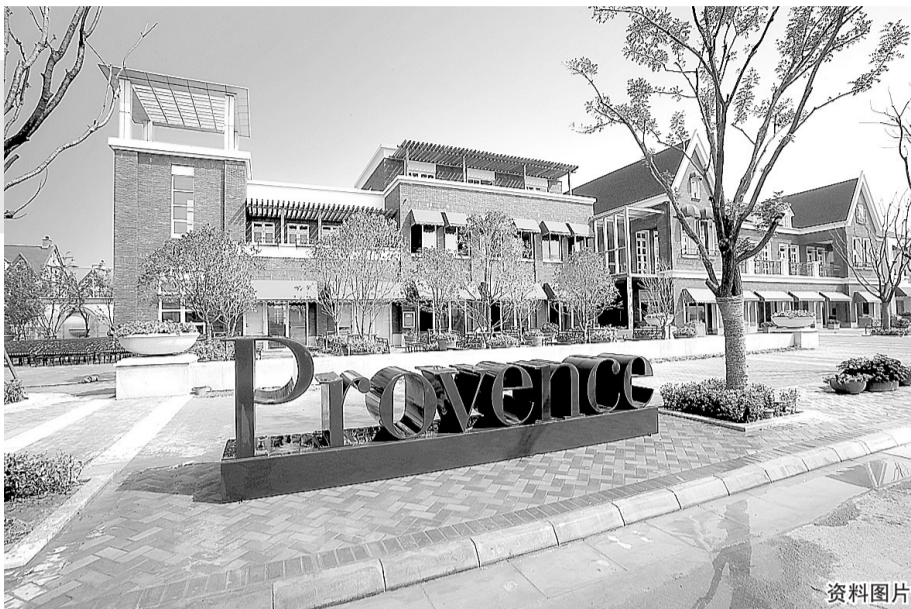
除却对品质的坚守,徐益明提倡低利润销

售也是顶着巨大的压力,“董事会说我像在做养老之作,不求太大的经济回报。的确我在普罗旺世里倾注了自己的梦想,低容积率,远离喧闹,为业主打造一个舒适的城邦生活,有这样性价比的项目,没有不涨的理由。”徐益明满怀信心地说。

整个会谈持续了三个多小时,直至夜幕降临,人们都没有撤离的意思,在7点多会谈接近尾声的时候,信和置业给大家播放了投资130万元邀请香港导演关锦鹏为普罗旺世拍的宣传片,所有取景都是社区实景,唯美优雅,使“超前十年的生活”灵动起来。



资料图片



资料图片

【根源】

“我们的房子什么时候买都不算贵”

项目与操盘的高度融合既是实力的融合,也是气质的融合,低调、内敛却充满旺盛的生命力。普罗旺世又将这种生命力传递给消费者。

如果要总结持续三个多小时的媒体合围成果,那就是信和置业让大家认识到了普罗旺世的实力、诚信与责任。正如徐益明回答为什么顶着风险向消费者承诺时,掷地有声的“实力+自信”。

就做企业而言,业界不少人士评价信和置业太“傻”,大社区、领先十年的规划、耐心精致的施工,一个有着高端社区实力的产品却有着与普通社区几乎一样的销售价格。

不过“傻”人始终有“傻”福,普罗旺世赚取了很多社区难以企及的良好口碑。“现在的客户有百分之五六十都是老业主介绍的,近几个月我们平均每月还成功销售六七十套。”徐益明介绍道,“不管别的项目如何发展,普罗旺世的房子是不会降价的,而且价格是一路向上走的。因为看到很多购房者持币观望,犹豫不决,我们才决定把我们的信心传递给老百姓。普罗旺世的房子,相比较其未来的价值预期,什么时候买都是合理的。”

即便如此,业内仍不乏质疑的声音,那么向消费者承诺是一场耗尽心血策划的阴谋还是一个适时的引导?普罗旺世用摆在眼前的事实予以说明。

整个社区平均1.5的容积率,幼儿园、小学、中学、地中海商业广场、私家公园等一切生活休闲配套设施应有尽有,在前期社区面貌尚未显现,一切都是宏伟蓝图时,以每平方米4000多元购买别墅者,是大胆且有眼光

的,眼下这些业主不知道实现了财富的几倍增值。现在社区大势已显,只是部分配套正在建设中,待整个社区全部开发完毕,价值又会实现怎样的攀升,的确难以估算。

这样的比较已经令人心动,非但如此,徐益明还在不断彰显自己的大气魄,“我对社区一八联合国际学校的校长说,‘十年内我不打算在学校赚取一分利润,却只有一个要求,那就是十年后,让它成为中原名校。’”

在澳门出差时,他到自己常去的一家餐厅吃饭,顿时有了将其美味引入社区的想法,于是对餐厅老板表示:“不用你投资,你只需要派两个厨师到普罗旺世去。”如今,徐益明还有一个想法,返聘大型医院的退休专家进入社区,为每一户家庭建立健康档案,长期为业主服务。

还有很多大胆的想法在徐益明脑海中盘旋,其目的都是力争让业主过上“超前十年的生活”。

徐益明讲话温和,却信心十足,在周日下午的会谈中,曾开玩笑似的表示:“大家可以在郑州找找看有没有比普罗旺世性价比更高的项目?”这是一种项目与操盘手的高度融合,既是实力的融合,也是气质的融合,低调、内敛却充满旺盛的生命力。承诺降价会无理由退房,又再次阐述产品不会降价,那么这个承诺会取得怎样的市场反应,最终会不会有退房的行为实在值得期待。