

“新政下的楼市”之 市场表现

价值>价格

普罗旺世开创品质地产方程式

在本月23日普罗旺世的封面广告上,除了郑重承诺的引人关注,还有特大号字体显示的“价值>价格。”

价格与价值的关系,不仅我们的先辈马克思有着较为系统的阐述,一直以来在讨论自己所购商品是否物有所值时,人们总喜欢拎出二者予以衡量。

近年来,房地产市场也愈加重视性价比,开发商在宣传项目的同时也总习惯以“高性价比”自居,不过事实是否真如此,大概没有太多人会去深究。

从此次刊发的广告看,普罗旺世也难免落俗,不过由于处在“风口浪尖”,大家在分析其承诺之举时,其价值与价格的关系也就昭然于天下。

晚报记者 王亚平



资料图片

【现象】 售楼中心购房者陡然增倍

楼市低迷期,普罗旺世依旧保持每月70套左右的销售量,自23日公开承诺后,售楼中心的购房者陡然增倍,仅26日当天,记者采访得知,当日成交量是10套。

26日下午,记者来到普罗旺世社区,阳光普照,坐在社区随处可见的木制凳子上,打开自带的杂志,一种肆意享受生活的悠然自得忽然而来。突然就明白,所谓口碑效应,口口相传的魔力何在?

以极为愉悦的亲身体验告诉身边急需买房的朋友、同事,是每个开发商都想达到的效果,遗憾的是,由于大多数开发商对项目综合素质的疏于把关,致使这样的想法也只能是想法,无法产生实际效果。

普罗旺世却并非如此,“只要到我们项目亲身体验过,如果需要购房,一般都会成为我

们的业主。”徐益明的这番话,与其“买房,看了普罗旺世再决定”的广告有异曲同工之意。

自23日的公开郑重承诺之后,普罗旺世的销售有了更大起色,周日下午,售楼中心人头攒动,购房者络绎不绝地进入,“今天都成交10套了。”简短的几个字将徐益明的自信与自豪显露无疑。

记者随机采访了几位前来看房的市民,他们在进售楼中心之前,都先去社区走了一圈,大都表示,“感觉特别舒适不张扬,温馨又有品位,目前郑州没有比普罗旺世性价比更高的项目了。”

尽管消费者这样的表述略有吹嘘之嫌,但这的确是真实感受。记者就不止一次听身边朋友说后悔的,“项目入市之处价格较低时,业内几乎没有相信这片千余亩的城中村改造会在几年后成功变脸,而且变得如此‘诱人’,现在在社区效果出来了,价格也涨起来了,只能空感叹。”

市场上不乏这样一类消费者,缺乏前瞻眼光与判断力,未能慧眼识珍宝。不过,普罗旺世此次公开承诺就类似于一个适时的提醒,将楼盘的实力告知于更多消费者。

【解析】 “诚信是最大的价值”

普罗旺世没有拥有最好的地段,却做出了最好的产品,信和置业坚守承诺,为人们打造“超前十年的生活”。

在26日媒体合办的座谈会上,针对该项目广告宣传上显示的“价值>价格”也进行探析。

徐益明很自信,“走遍全国,能找到一个比普罗旺世性价比更高的项目可以悬赏有奖。”而其自信的背后,则是对项目整体规划的满意,这种满意,更多是因为该规划正是大多数人梦寐以求都想拥有的生活环境,徐益明亦如此。

不管多忙,每天他都会到社区去走一走,散步的同时,也能体察到哪些地方做得不够完美,好在之后加以完善。即便在很多业内人士及业主看来,这已经是一个极为满意的居住之地:开发商用1.5亿元打造一八联

合国际学校,10年不要利润;3个幼儿园,1个小学,为项目增添教育配套;南北地块3.5万平方米的双私家公园,占地近50亩;耗资4亿,打造5万平方米的商业广场,并致力于将更多的品质品牌产品引入社区,让业主在社区就可拥有完善的衣食住行配套。

这一切在徐益明看来都是开发商应该做的,这是责任,是义务。如果仔细听他讲话,不难发现他的一个口头禅——“凭良心讲”,这个口头禅几乎在他想阐述某个观点的时候都会出现,颇显实在与温情。

普罗旺世没有拥有最好的地段,却做出了最好的产品,它的受人关注和价值攀升似乎颠覆“地段,地段,还是地段”这一选购物业的重要指标。而在信和置业人眼中,放弃地段论,最终选择普罗旺世产品的购房者,也都是对居

住生活有艺术追求的人,生活毕竟不是冷冰冰的钢筋水泥,也是需要精神满足的,所以人们不断追逐真正的品质住宅。

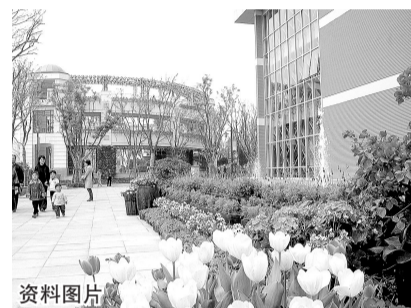
据了解,当初徐益明初来郑州时,面临着两难选择,一是郑东新区,二是西史赵村城中村改造,出乎所有人的意料,信和置业扎根于环境明显落后的北环以北。“一个好的社区,一定又有较为安静的区域环境,远离城市喧嚣,社区生活又极为方便且不失品位,还得有好的治安。”徐益明这样谈起理想社区的必备要件。

显然,昔日西史赵村不具备的,普罗旺世应有尽有,令所有人始料不及,这里又被称为郑州最好的社区。24小时物业维修,遇到问题,暂不论是开发商还是业主所致,先维修再分析责任方。而据了解,为了社区的安全,普罗旺世社区将会让社区所在派出所进驻社区办公,唯一条件就是三分钟出警。

【眺望】

备足粮草 持久发展

从资金到土地,信和置业准备充足,可谓既无近忧,更无远虑,坚持低密度社区,将全球智慧植根中原。



资料图片

正如徐益明所希望的,将普罗旺世打造成郑州品质社区的一张名片,如今,这一目标已经实现,越来越多的人不论楼市低迷与否都前去购房,继而成为项目的口语传播者,如此循环往复,人们愈觉得郑州需要更多这样的项目,也需要更多有责任心的开发商。

那么在这轮较为深入的楼市调控中,普罗旺世经受了哪些考验又面临着哪些难关?

人们都习惯将一些十分顺眼的事物极尽美化,最终将其神话,闪耀出五彩光环,殊不知,它们成长的每一步也都是历经艰辛,不断壮大,终至完美。这其中蕴藏着太多可以追寻的“秘笈”。

“之前我是完全没有预料到这轮调控如此之深入,直到今年6月份我决定采取一些措施,防患于未然。”谈到今年的房地产形势,徐益明坦言,“于是让财务人员试着去建行谈贷款事宜,没想到特别顺利,给我们批了三个亿。”

从另一方面讲,贷款的顺利也印证了银行对普罗旺世项目价值的认同,不过截至目前,普罗旺世只用了两千万,贷款之初,信和置业对到明年底项目将投入多少资金都做以详细预算,加上项目销售回款,这笔钱是足以支撑项目较长时间运转的。

能在座谈会上,讲出项目的资金状况,徐益明是足够坦诚的,也是基于充分的信心,不管市场风云如何演变,普罗旺世将按照原有规划建设,开发进度也不会有所调整。

行业发展期,不骄不躁,沉下心来做项目;市场低迷期,不匆忙,不慌张,稳健发展。私下里,很多开发商纷纷对信和置业伸出大拇指,也很关注,这一地产品牌能否扎根河南。

在信和置业的信笺纸上,记者发现这样一个口号:“全球智慧 植根中原”,普罗旺世融合了世界上先进的建筑规划、理念,给人们营造一个居住王国,这样的智慧将会怎样传承?

疑问在26日的座谈会上得到了解答,“好不容易作出的一个品牌,谁会轻易放弃,接下来会在郑东新区进行项目开发。”徐益明笑着表示。

那会不会如普罗旺世一样坚持低容积率,创造宽松舒适的生活环境?其答案也是肯定的,不论地块大小,对品质的坚守始终不渝,依旧会倾注所有精力,打造良心建筑。

从开发商发展所必须具备的土地和资金来讲,信和置业可谓备够粮草,不过徐益明没有太大的野心,只求稳健发展,不求最大,但求走的更好、更远,事实上,还有比持续稳定更能实现壮大与发展的吗?



资料图片