

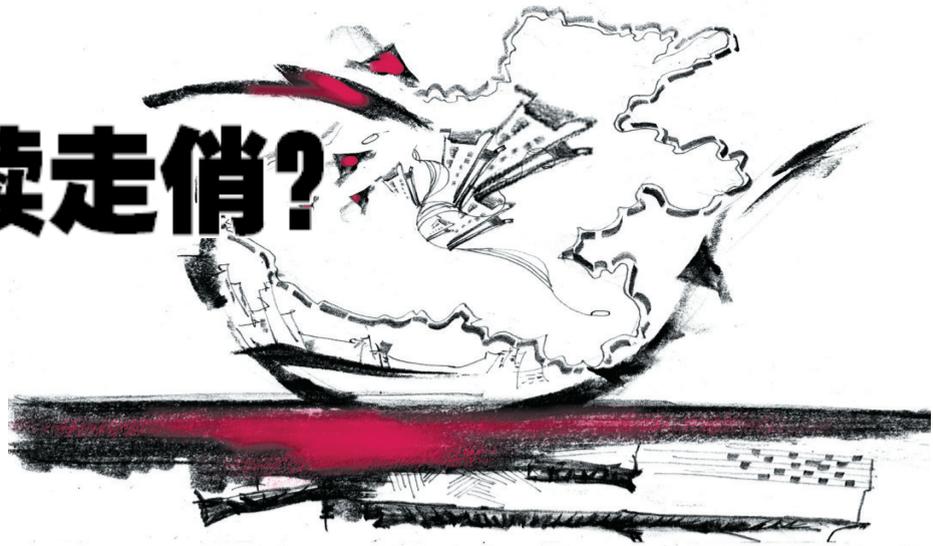
## ■阳光计划之外来企业篇

## 待到明春时 楼市续走俏?

从国务院扩大内需的10条措施到郑州的“17条”救市政策,这些消息仿佛一支强心剂,瞬间拨开乌云,让久违的楼市迎来冬日的一抹暖阳,令消费者、开发商看到了一片曙光。

如何度过这个寒冷的冬天,如何刺激消费者的购买欲望,进而促进成交量的上升?在如绿地、枫华等外地开发商看来,采取如“冬靴、棉袄、马甲”般的阳光计划,实为“过冬”当务之急。

晚报记者 梁冰



友情设计:啟晟策略机构

## 高端产品受制较小 明年5月市场回暖

在黄斌看来,今年席卷全球的经济风波对楼市影响很大,但最近政府已经出台了刺激消费、拉大内需的一系列政策,虽然目前还没有显现出一定的效力,但经过市场和时间的双重积累,一定会对楼市有所刺激。黄斌预计,到

明年5月前后,将是一个回暖期。

说到经济大形势对企业、项目的影响,黄斌说,对有些项目来说可能影响比较大,但该公司温哥华山庄项目的销售情况一直很稳定,受影响很小,这是由该项目的

黄斌 枫华(郑州)置业董事、天豫集团董事长

市场定位决定的。除了温哥华山庄为市场高端产品的属性外,它还是稀缺产品,它不在刚性需求的范围内,属于消费者终极置业的选择。因此,受市场影响较小也在情理之中。

## 全员营销 品质取胜

“在经济形势日益严峻和国家拉动内需刺激增长的大环境下,房地产业会有一个稳健的发展前景。目前国家房地产市场正处于一个调整期,只有有实力的企业和产品才能生存下去。”徐蔚认为,目前郑州房地产市场发展泡沫很小,调整是为了更健康地发展。

针对今冬,利海的策略就是:苦练内功,营销冲锋,全员营销,品质取胜。细节决定成败,产品决定竞争力,利海集团一直坚定品质地产和绿色地产的路线,一方面要保证自身的产品领先,另一方面要保证服务领先,不断创新,不断超越,才会立于市场不败之地。

徐蔚 河南利海房地产开发有限公司副总经理

“我们开展了全员营销活动,公司员工每人都需要提高自己的专业基础知识和业务水平,我们需要利海的员工人人对产品和项目都了解透彻,人人都有服务的态度和精神。”徐蔚告诉记者,郑州房地产市场拥有很大的刚性需求,只要有合适的产品,合适的价格,一定会有很好的市场。

## 购买好时机 开端在明春

尚学军认为,目前的郑州楼市基本处于底部,现在是消费者购买或投资的好时候。消费者除了要看产品本身的价值,如地段,周围教育、医疗等配套设施,开发商品牌外,还要看到,目前开盘的项目价格一般较低,泡沫很少,不管自住还是投资,都值得出手。房子除了最基本的居住

功能外,就是保值、增值的功能,房产品要比其他投资产品的风险小得多。

“汉飞作为具有一定实力和规模的企业,还没有出现资金紧张的情况。但是为了增强消费者的购买信心,陆续推出了阳光销售、差价补偿,买房即送阳台、壁挂炉活动,不仅

尚学军 汉飞地产集团(河南)有限公司副总经理

让消费者放心购房,也体现出了汉飞企业的内在品质。”

在尚学军看来,在国家拉大内需、刺激经济的政策出台后,银根、房贷也有可能放松或优惠,房地产行业作为国民经济的重要支柱产业,在大的经济形势下,到明年春天过后,一定会有一个好的开端。

## 自由平等 打包创新

在张国栋看来,同为楼市急转,但上半年和下半年的情况不一样。上半年是由于国内的结构调整,采取从紧货币政策,控制投资过热而引起的楼市下行行情;而下半年则是全球的经济危机,影响到了国内,楼市也不可幸免。最近各级政府都采取了相应的措施,对于楼市来说,

都是利好消息,不过短期内还显现不出来,经过时间的积累,必然会释放效果。从长远来看,必将有利于房地产的稳定、健康发展。同时,张国栋也提出了自己的两个建议:一是希望真正让开发商与土地拥有者自由对话,形成“你买我卖”的自由平等交易市场,以此限制地价攀升;另外就是将房地产

张国栋 河南大唐置业有限公司副总经理

所有资产纳入到金融市场,将房贷和信贷完全打包,改变房贷和信贷分离的现状,对现有的金融产品进行创新。

张国栋分析,整个楼市会在明年七八月份跌入低谷,然后回暖。他预测,广州、深圳等一线城市的跌幅在60%左右,如西安、重庆等二线城市为30%~50%,郑州则在40%。

## 楼市底难抄 适合最重要

谈起目前的市场,李俊没有多说,只建议记者可以关注一下有关房地产网站上“冷市神话——锦艺新时代一周热销50套”的新闻。

通过此新闻,记者得知,锦艺新时代之所以热销,除了产

品本身的优点以外,重要的是他们推出了一个力度很强的优惠活动来刺激消费者,降低小户型首付门槛,使有能力支付首付,希望拥有一套自己住房的年轻置业者能够变“房租”为“月供”。

李俊认为,目前这种大形势让很多置业者缺乏方向,

李俊 香港锦艺集团有限公司房地产业部副总经理

因为每个人都希望抄楼市的底线,但楼市的底在哪儿谁也把握不准,那么选择一个适合自己的房子很重要,而锦艺新时代的小户型就是为了献给正在为这个城市奋斗的希望首付不改生活质量的置业者。

## 影响虽有 信心仍在

说起整个市场对项目的影响,白伊剑说,当然受到了影响,但是目前各级政府都出台了相应的楼市措施,来树立消费者的购买信心,相信市场一定会逐步好转。他笑言:“近期股市都在天天上涨,楼市肯定也快了。”

据白伊剑介绍,目前绿地中原事业部的在售楼盘很少,都还没有开盘,所以影响不大。加上客户对绿地产品的认可,他对将要开盘的位于郑东新区新火车站附近的绿地原盛国际项目的销售情况保持乐观态度。

白伊剑 绿地集团中原房地产业部营销总监

之所以乐观,还在于绿地一直在提升产品的性价比上下功夫,除了该项目较好的地段外,绿地打算低价入市,将价格一步到位,在对利润率有一个合理的预期的情况下,让利给广大消费者。

## 降价非道 等待机会

目前严峻的市场形势在张晋曦看来,“没什么,越是这样,越该把本职工作做好,等待机会。”

张晋曦说,信合置业一直都按照正常计划在运行,路走得很稳。市场好的时候没有妄自尊大,那么在目前的形

势下也不会有太大变化,只是把步子放缓一些,依旧坚持品质制胜的市场法则。

在张晋曦看来,现阶段房企面临的压力是销售与回款的速度缓慢,但是降价并非好的手段和措施,企业应该

张晋曦 信合(郑州)置业有限公司营销总监

考虑怎么熬过这个冬天,然后等待机会。她认为,经过洗礼,未来市场会更加理性,消费者会更加注重对产品的选择,所以开发商必须回归到产品本身,做好产品和服务,稳扎稳打。

## 股市剧涨 楼市不远

谈及对目前房地产形势的看法,郑宏波说,他对市场很有信心。

“股市涨了,楼市还会远吗?原来的特价房,现在都调高了20%~30%。”郑宏波介绍道,但销售情况不是很理想,老客户的希望还停留在特价房上,而新客户还在观望,不

过他认为,整个思路才刚刚出炉,需要时间消化。

很多楼盘近期都在降价,而安联11公里却把价钱提高了,对此,郑宏波的解释是,这是基于对市场的一种判断和企业的承受能力而作出的调整。以前估计市场到2010年才会好转,但是,随着一系列楼市政策的出台,让开发商看

郑宏波 郑州安联瑞丰置业有限公司营销总监

到了希望和信心,所以他预计明年5月份房地产市场会有一个小高潮。

在当前的市场形势下,郑宏波认为,作为房企应从建设高性价比的产品和加强内部管理两方面入手,提高企业的核心竞争力。

## 产品为重 着眼明年

“现在,我们基本不怎么销售了,把主要精力集中在明年。”董正告诉记者,他对明年非常有信心。眼下,本就寒冷的市场,在政策的出台下,更增加了观望的氛围,郑州市场房价暗降是不争的事实,但是刚性需求依然存在,所以

市场回暖只是时间的问题。

提及目前正在推出的国泰·罗马假日项目,董正说,由于要保证产品质量,所以工期较长,交房的时间会到明年。只有优质的产品才能占领市场,对于国泰·罗马假日

董正 国泰房地产发展(郑州)有限公司营销部经理

的品质,不仅企业本身充满信心,而且客户也都非常信赖,充满了期待。

“基于市场和产品的双重考虑,国泰房地产公司将把着眼点放在明年。”董正说。