

美国楼市悲剧不会在中国上演

朗尼·派隆“美国地产形势报告会”上周五举行

上周五,由来自美国的房地产行业实战专家朗尼·派隆主讲的“美国地产形势报告会”在郑州大学举行。

目前,由美国房地产次贷危机引发的经济危机正在世界肆虐,而作为这次危机始发地的美国,其房地产业发展现状如何,美国的房地产行业在投资、开发、管理、营销等方面如何运作,对我国的房地产发展有哪些借鉴意义,美国的房地产行业为什么会引发金融危机并波及全球?朗尼·派隆对这些大家颇为关注的问题做了主题演讲。

此外,朗尼·派隆还对中国房地产业的发展特别是郑州楼市发表了自己的看法。

为了加强房地产业的对外合作和交流,学习美国房地产业的发展、管理经验,进一步提高河南房地产研究水平,在演讲开始之前,本次活动的主办者——郑州大学房地

产市场研究中心向朗尼·派隆颁发了聘书,聘请朗尼·派隆为郑州大学房地产市场研究中心兼职教授。

会后,记者就时下的房地产问题采访了朗尼·派隆。
晚报记者 梁冰

记者:美国楼市的走向是否会对中国产生影响并上演?

朗尼·派隆:不会。因为中国大部分是自住,投资客较少,银行不会有大量的不良贷款,因此也就不会引发同样的结局。

2005年、2006年间,美国楼市完全是泡沫状态,房价飞速高涨。银行利率增高与房价下降成反比,当房价上涨的同时,银行的贷款利率也在上涨,购房者根本无力支付高额房款,大量的呆账、坏账导致了金融危机的产生。

记者:目前的中国房地产市场是否到了一个拐点?你认为明年5月份左右,中国楼市能否回暖?

朗尼·派隆:可以这么说。这很正常,房地产行业每7年或10年就会出现一个拐点,中国楼市会在现在的基础上持平发展,不会再下跌。

明年5月是否回暖还不能肯定,这取决于世界经济形势的发展,但是中国的房地产起步比美国要快。

记者:对郑州建筑的印象如何?

朗尼·派隆:我曾去郑东新区看过几次,印象很好,规划很科学,环境很幽静,是居住的好地方。而且有很多高层建筑,这和美国不一样。在美国,高层建筑多集中在纽约、波士顿、洛杉矶、芝加哥等大城市,小城市里多是较低的民房。

记者:投资房产,什么最关键?

朗尼·派隆:一是时机,二是地段,两者同等重要。目前,肯定是买进的好时机,整个市场爆冷的时候,就是最赚钱的时候。

相关链接

朗尼·派隆简介

朗尼·派隆毕业于哈特福德大学,目前为美国马萨诸塞州XY&LP房地产公司董事长,从事房地产业务已有20多年,在夏威夷、佛罗里达州、马萨诸塞州开发了大量的房地产,连续29年被授予领导能力奖,而XY&LP也为马萨诸塞州最有影响力的房地产公司。

近两年,他先后多次到北京、上海、珠海、海南等地考察中国的房地产市场。



吕凤桐 河南东方今典房地产集团有限公司副总经理

■阳光计划之本土企业篇(2)

放平心态创新 抵御寒意入侵

面对市场,各家开发商可谓冷暖自知,本土企业也各出奇招,融资、维护客户、缩减开支、放平心态、做精产品等都成为过冬的“御寒衣物”,不过眼下,也唯有如此才是开发商实现稳健发展的根本之道。

晚报记者 王亚平

考验房地产公司管理的时候来了

在吕凤桐看来,之所以今年商品房销售较为低迷,主要是消费者的心理发生变化,并非市场没有需求。“这是一个群体问题,比如购房者都站在一个较为集中狭小的环境里,一旦几个人对某件事情有共同的想法,很容易就引发群体效应,这也是看房者多买房者少的关键原因。”他分析说。

不过,眼下在郑州,东方今典房地产集团在售楼项目只有位于高新技术开发区的总部企业基地,这个项目与普通商品房有本质区别,这是为企业专门打造的办公基地,销售受市场影响不是很大。尽管吕凤桐也认为短期内整个房地

产大势走好的可能性不是很大,但从长远看,这个行业还是有发展空间的,目前需要做的也就是适当调整开发节奏。“总部企业基地也只是在付款方式上有所调整,这是考验房地产公司管理的时候,哪家企业管理科学有方,生存的实力也就越强。”谈起接下来的发展,他坦言。

定期回访 希求以老带新

“短期内楼市转好的可能性没有了,关于市场回暖最乐观的估计也得到明年下半年。”谈到市场形势,全雪冰首先说了这样一句话。

具体到甲天下·西湖新城项目,同样出现看房

者多,买房者少的状况,“客户的预期有点不客观。”针对很多客户表示项目销售应该每平方米2000多,全雪冰如此表示,而这也导致购房者迟迟不出手。

人们称房地产较为低迷的行情为“冬天”,那么

开发商有何举措来应对,又会穿上怎样的衣服保暖?“除了我们一直在推的特价房,现在更为重视客户维护,会定期回访,也打算在一些具体节点做营销活动,回馈客户,比较寄希望于以老带新。”全雪冰说。

全雪冰 河南甲天下置业副总经理

在这样的市场行情面前,资金压力几乎是所有开发商面对的问题,甲天下·西湖新城项目同样面对,特别是将到年关,不过全雪冰表示压力不是太大,也一直在融资,挺过低迷期没有问题。

优化产品,打造项目的核心竞争力

在简短的采访中,李刚多次提及“创新”,据他介绍,现在宏田·水岸鑫城项目应对市场的主要举措及核心战略就是打造创新产品,“真正了解购房者的居住需求,有针对性的优化产品,增

加户型多变化,不一定大而全,但一定是精品。”据他讲,现在每天到售楼部咨询的约有20组客户,但他们不轻易出手,这样的现状下,只有做产品,以求产品特色吸引客户。在接下来更长

的时间,宏田置业都将围绕产品做足工夫,在李刚看来,这个阶段也正是开发商练内功的关键时刻,同样的市场状况,谁能挺得住,产品最关键。

“国家出台的相应政策效力发挥还需要一

李刚 河南宏田置业有限公司营销总监

段时间,这不可能立竿见影,需要一段时间磨合,在这段时间内,开发商与购房者的心态一样需要磨合,大家都应该保持理性,踏实谨慎地发展。”李刚认为。

适当优惠,实现资金流转

已经是现房清华园(SOHO)广场,又因为地理位置的优势,总能引起很多小户型购买者的关注,在这段持续较长时间的房地产低迷销售期,该项目优惠很少,均价依旧维持在每平方米5000多元。

“冬天来了,大家就穿暖衣服,抵御寒意入侵。”徐靖爽快地说。她的语气甚至有点轻松,究其原因,清华园房地产开发有限公司是郑州的老牌地产公司,多年来,一步步稳健发展,有着

深厚坚实的基础,资金实力方面也有自己的积累,“现在SOHO广场的销售回款会逐步投向清华忆江南项目,这个项目前期基础设施需要大量投资,不过现在也没什么压力,SOHO广场销售方面适

徐靖 清华园房地产开发有限公司营销总监

当采取优惠。这个行业本来都是社会资源的整合,融资也是房地产公司需要一直做的。”

在徐靖看来,现在真正危险,压力大的企业是前几年被砸碎的房地产企业,他们会更加感觉寒意来临。

无资金压力,适当优惠放慢步伐

“现在是整个经济出问题了,不单是房地产行业遭遇危机,这种低迷的状况估计还会持续较长时间。”针对目前郑州的房地产业发展,海沉洲分析说。

在他看来,受一系列政策、汶川地震、物价

普涨以及全球经济危机的影响,全国地产业普遍低迷,继而导致老百姓的购买心理发生变化。在市场现实面前,很多开发商采取降价的措施,上世纪70年代也有推出特价房和适当的优惠,不过消费者买涨不买跌的心理依旧严

重。“客户倒不少,真正买的却不多,还有客户讨价还价。”海沉洲坦言。

如今,很多房地产公司都面临着压力,特别是销售期正好在今年或明年的,不过对于平安置业来说,资金压力似乎没有太大。“我们从来

海沉洲 郑州平安置业有限公司营销总监

不贷款,这个业内都知道,因此这样的行情下虽然项目销售难免受影响,但公司运转没有问题,也没有裁员现象,接下来就是慢慢卖吧。”对于公司实力,海沉洲相当自信,对于行业发展,也略显无奈。

李相儒 大河龙城项目营销总监

士到公司培训员工,完善小区的基础硬件,把品质做出来。”李相儒介绍说,“我认为在全球经济危机的影响下,开发商还是应该适当压低利润,回笼资金是最理性和安全的做法。”

提升物业管理,做出项目品质

在商品房销售逐日萎缩的同时,别墅产品可谓大行其道。据相关媒体报道,一线城市别墅甚至取得较好的销售,得到市场的高度关注。近日,记者连线郑州大河龙城项目营销总监李相儒,他的言语流露出了对产品的充分自

信,“房地产市场受影响的是中间产品,别墅和经济适用房几乎没有影响,现在消费者才真正看到了别墅的投资价值。”

随着别墅用地的禁批,别墅的稀缺性就快速凸显,特别是现在投资客从商品住宅

和商业地产撤离,别墅就成了唯一可以投资的房产。所以不管这样的行情会持续多久,对大河龙城的销售李相儒一点都不担心。“不过在这个阶段,我们要着重提升项目的物业管理,组织出去考察,也请专业人

郑信彦 郑州兴东置业有限公司销售总监

不做预测。”郑信彦的这番话颇为实在,不过从目前来看,房地产行业真正回暖的确需要时日。而在这样一段时间里,很多开发商均采取

相应举措,融资、裁员、提高产品品质等,郑信彦告诉记者,“受行业影响,无非就是销售的慢点,但我们公司不缺钱,没有一点资金压力。”

行业遇冷,有资金就无忧

本周一,记者联系了多家房地产公司负责人,了解地产业未来走势及各自应对措施,不过留下印象最深的当属郑州兴东置业有限公司销

售部经理郑信彦。“之前那么多行业预测,有几个预测到今年全国房地产行业会是这样的发展态势?所以我