

2008 郑州楼市年终报告《反思录》之三

# 为何他们是楼市例外?



资料图片

虽然楼市持续低迷、风光不再,虽然世界经济遭遇危机、烽烟四起,但总有一些例外带给我们信心和力量。不管是来自官方的数据还是房地产公司自报的信息,总有一些楼盘的销售情况“山河一片红”,虽然楼市行情急剧逆转,但它们仍是“岿然不动”,制胜市场。正如河南财经学院工商管理学院院长刘汴生所说,适销对路的产品永远会受到市场青睐。

晚报记者 梁冰

## 原因一:现房让人放心

在目前冷淡的市场行情下,购房者显然更相信自己的眼睛

在采访中记者发现,销售得比较好的项目,大多都有一个共性:现房或准现房。

在目前冷清的市场行情下,购房者显然更相信自己的眼睛。同样是卖房子,外立面已经做好的楼盘比刚动工兴建的容易销售多了。在河南大通置业有限公司销售总监陈海滨看来,由大通置业开发的绿洲云顶项目之所以有很强的客户信任度,关键在于目前该项目已经封顶,客户能够看得见、摸得着,跟期房相比,更能经得起考验。

陈海滨的看法是业界的一种共识。河南振兴房地产开发有限公司副总经理孙军展说:“在市场不好的情况下,消费者心里普遍没谱,现房可以让购房者消除顾虑。”

其实,分析后不难理解,现房之所以好卖,是因为有些楼盘在卖了期房后,擅自改动房屋设计、绿化和公共设施,交房与卖期房时的承诺大相径庭,令不少购房者大呼上当。所以,现在购房者更相信自己的眼睛,看现房“货比三家”后才会选择。

70年代开发商——郑州平安置业有限公司营销总监海沉洲对此深有同感,他认为,70年代得以占领西区市场,现房是其最大的优势,现房可以让购房者更放心。

## 原因二:品质令人信赖

品质好的产品,无论市场形势好与不好,都不会对它产生太大影响

“虽然最近国家出台了很很多楼市优惠政策,但只会让购房者的观望情绪越来越浓,期望值更高。”河南宏益房地产开发有限公司总经理陈硕强认为,消费者在这种情况下,会期待更大、更好的优惠政策出现。市场氛围不好,就要在产品品质上下工夫。

“逸品香山所处的区域并非热销区,但是为什么会一直销售都很稳定?是因为大家更看中鑫苑的品质。”郑州市建投鑫苑置业有限公司副总经理赵春华介绍,逸品香山为5-8层带电梯花园洋房,属于郑州市场稀缺产品,因此,无论市场形势好与不好,都不会对它产生太大影响。

提及“品质”,很多消费者可能会想到诸如鑫苑、建业等大牌开发商,其实不然,在采访中记者发现,这些销售得好的项目都非常注重产品的内外兼修。

“现房为什么能够经得起考验?消费者要考验的是什么?是房子本身的品质。”康桥·上城品营销总监刘亚琼告诉记者,上个月,他们的项目又销售了100多套。

海沉洲也坦言,70年代是平安置业10多年来打造的一个品质很好的楼盘,因此,受到市场关注也在情理之中。

## 原因三:差异制胜市场

差异化是房产品制胜市场的关键,任何时候,创新都必不可少

10天前,宏田水岸鑫城四期立体叠家开盘,出现千人购房的罕见场面,一经上市即销售300多套。

现在,市场趋冷,又临近年关,并不是楼盘开盘的好时机,缘何会出现如此令人兴奋的情形?“这与针对市场规划产品有很大关系,差异化是立体叠家制胜市场之道。”在河南宏田置业有限公司营销总监李刚看来,市场的确很不景气,但其中原因有很多,虽然有政策的打压,但刚性需求仍在。所以,针对市场需求,宏田

置业在前期对产品的规划做了着重考虑和专业研究,在产品结构上做足了工夫。

对于“以差异化决胜市场”的理念,河南大唐置业有限公司副总经理张国栋有着很深的体会。因为由该公司投资建设的MAN领域项目,就是差异化产品的“受益者”。张国栋介绍说,纯钢结构的建筑,柱小梁小,使室内空间更开阔,利用率更高,而且无污染,建筑寿命更长。此外,还有实惠的价格,这些都是MAN领域吸引众多消费者的关注,获得较好业绩的因素。

## 原因四:微利赢得民心

开发商应放弃牟取暴利的心态,把建造老百姓能住得起的好房子放在首位,重新赢得民心

2007年以前,房地产市场一直是卖方市场,开发商在市场上占主导地位,盖什么样的房子,消费者就得买什么样的房子。今年下半年以后,买方市场真正形成,购房者不再恐慌购房,理性消费理念充斥房地产市场。所以,有专家指出,任何商品的价格能否被市场所接受,都要经过市场的检验,市场接受了,说明物有所值,市场不能接受,说明价格虚高。既然价格最终要由市场认可,那么让市场直接定价,当然就是市场最认可的了。这种竞价销售方式,正是把商品推向市场,让市场直接定

价,实现物有所值,价值相符的最理想的方式。

在楼市的持续低迷,市场信心不足,观望情绪严重的形势下,MAN领域项目高层住宅的纯钢结构和成本点上公开发售以及“保证增值,降价补差”的承诺等等都是吸引消费者关注的原因。

其实,在下半年,郑州市场上绝大多数楼盘都早已推出了各种不同程度、不同方式的优惠措施,让利于民。最近,锦艺源时代一周热销50套的新闻一度成为市场的焦点,提及此,该项目负责人说,之所以热销市场,除了项目本身的优势以外,更重要

的是他们推出了一个活动:首期付3200元起,即可轻松用于一套精装修房。“目的就是降低首付门槛,使有能力支付首付,希望有一套自己住房的年轻置业者能够结束房租,支付月供。”而其他很多项目,也都适时推出一些特价房回馈给广大购房者。

“就郑州市场目前的实际售价来看,房地产利润空间已经不多。面对现实,开发商应放弃牟取暴利的心态,推出真正符合客户需求的高性价比的房子,把建造老百姓能住得起的好房子放在首位,重新赢得民心,获得经济利益与社会效果的双赢。”张国栋说。

### 楼市动态

## 最新全国房企500强 万科、中海、绿地列三甲

11月28日,在新浪乐居于海口举办的营销高峰论坛上,中国房地产测评中心发布了《2008年中国房地产开发企业500强测评研究报告》。

测评研究报告显示,500强开发企业主要集中在华东、华北和华南地区,三大区企业总数占到500强的64%。西北地区的开发企业则无缘百强。引人注目的10强企业分别为:万科、中国海外、绿地集团、广州富力、合生创展、碧桂园、世茂集团、保利地产、华润置地和远洋地产。

报告指出,在盈利能力方面,500强企业在2007年的平均净利润比2006年增长97%,尽管2008年上半年受全球经济金融危机影响,盈利水平却未出现大的波动。在资金链方面,500强企业资产周转速度放慢,土地储备成为众多房地产开发企业的“金绞索”。

此外,500强测评研究报告认为,国内保障性住房建设成为房地产业发展的重大机遇。500强企业的品牌、知名度、实力、开发经验和运作模式等得到中央和地方政府的认可和支持,500强企业会在总规模达到9000亿元的保障性住房建设中占据有利的位置。

李志敏

## 理想城 开始交房

从理想城开工到12月5日一期全面开始交房,理想城以其独特的地中海风情以及高品质的建筑,得到一期1000余位业主的支持。其实,理想城一期11月30日已经具备交房条件,但为了让业主更加满意,未来远大置业决定,宁可公司承担逾期交房责任,也要给业主一个环境优美的理想城。特将原定交房日期推迟至12月5日,同时还承诺会按照合同约定承担相应责任,并在交房时赠送每个业主价值300元的礼品。 付晓

**用手去爱巴洛克**  
巴洛克复古地板,纯手工雕制

**生活家·巴洛克地板**  
ELEGANT LIVING BAROQUE FLOORING

品鉴地址: 凤凰名优建材城精品街 18 号楼 3 号  
红星美凯龙负一楼 A8076-8079  
咨询热线: 66536199 / 60139069