

2008 郑州楼市年终报告《反思录》之 观点

一天如何卖 150 套房

据郑房指数提供的数据,今年1~10月份,郑州市共售出商品住宅4.5万余套,也就是说,平均每天有150套左右的成交量。在楼市陷入前所未有的低谷之时,这也许就是本地开发商每天所能分享的销售蛋糕的基本盘面了。对郑州众多在售项目来说,这150套房子可不是平均分配的。有些割走了相当比例的蛋糕,有的却只能望洋兴叹。



郑州中南置业有限公司 董事长助理 韩其官

名门地产(河南)有限公司 营销总监 由永明

郑州同致行地产顾问有限公司 副总经理 耿大勇

时间:十一月三十日 地点:道可道茶香会馆

本栏目由 第一地产 sina 新浪河南房产 联合主办

房地产市场的整体形势虽然不好,但仍然有一些企业每周、每日都有很可观的现金进账,他们是靠了什么取得这样的成果呢?

只有舍得才能取得

由永明:名门国际项目是小户型,卖得还不错,主要原因还是价格。因为年初的时候做了一些关于今年市场形势的分析,庆幸的是对这个市场的严峻性已有所预料。公司从上到下都树立了这样一个意识,那就是只有舍得才能取得,在形势不好的时候一定要牢牢掌握市场的需求,少一些利润上的贪心,老老实实把项目做好。

现在楼市可以说进入了“熊市”,但是150套的日销量说明了刚性需求的存在,目前在持币观望情绪浓厚的情况下,哪些人仍然在出手买房呢?

自住需求已成主流

由永明:去年年底是名门盛世有项目,那个时候投资和自住的需求比例是7:3,有很多做生意的一买就是五、六套,而今年名门国际一周居事

河南大地获三项全国大奖

日前,从北京传来喜报,河南大地装饰连获三项全国装饰装修行业大奖,以郑州黄河大观心屿澜湾别墅室内外装修工程,荣获全国住宅装饰装修行业示范工程大奖;以家装梦工厂的创新,荣获全国装修行业最具影响力企业;河南大地装饰董事长张帆,荣获全国装修行业杰出贡献人物奖。 陈文平

元洲邀您共赴样板房之旅

本周六下午,在紫荆山路与商城路交叉口金城国贸楼下,元洲装饰样板房之旅启程。元洲装饰把装修课堂搬至工地,报名参加的业主只要带上户型图,元洲装饰设计师将点评并作出预算,首席设计大师亲临现场与业主接触。 周强

星星西峡公司已展开筹备

日前,由董事长孔令伟带队的星星装饰西峡市场考察团对当地装饰市场和加盟商情况进行了实地考察,并确定相关合作事宜。这预示着星星装饰西峡公司的筹备工作正式拉开了大幕。另悉,本周一,全省8地市公司负责人齐聚郑州,参加星星装饰总部召开的以“坚定信心,共克时艰”为主题的全省各地市分公司会议。 李晶

安华卫浴12月12日开业

继深圳、沈阳、成都、宁波、淄博等几十个大型风尚馆开业后,安华卫浴郑州风尚馆以荣膺“中原第一馆”的美称,即将上演一幕开业大戏。据了解,开业当天,将有空前优惠,幸运大抽奖,千万震撼单品和超值套餐一一倾情大放送。 周强

摩恩洁具西大街店将开业

据悉,摩恩洁具郑州西大街旗舰店将于近日开业。美国摩恩公司 MOEN INCS 是当今全球最大的高级水龙头、厨盆、卫浴五金配件及各类水管配件的专业制造公司之一。 王亚平

产品做好是第一位

韩其官:一天150套,这是刚性需求,这是改变不了的,关键是怎么去争取这些有限的客户。其实现现在对商都六号这个项目来讲也没有别的办法,第一就是把产品做好、客户工作做好,我就把我所有的客户人群包括老业主给他最好的产品和服务,能给他创造的条件全部给他创造,这个肯定需要花费很多的时间精力,但一定要做。第二是从营销方面努力,降低门槛让客户进来,相信这个区域一旦造成这个入住的势头以后,客户的信心一定会增加。

利润预期不能太高

耿大勇:现在这种形势下你得考虑一个合理的利润预期,如果开发商还是抱着2006、2007年比较高的价格回报预期的话,即使产品做得好,由于价格的问题也不可能销售得太好。现在老百姓对价格的心理预期相当的低,前一段我们在搞团购,以前卖方市场的时候谁也不考虑这个问题,现在我们各个机关单位一家一家的去和他们谈,完全没有了过去皇帝女儿不愁嫁的心态。谈的过程中感受最深的就是价格问题,对方的开价低的让你吃惊。

“熊市”中买房的是哪些人

来看,地市客户占的比例很大,而本地人的话不是特别急的需求能够不买的基本上不买。我分析地市客户的主要目的是冲着郑州市各种优质资源来的,郑州作为省会城市,有形和无形资源的优势比较明显,呈现不可复制的特征,吸引了一大批地市的客户,有的是奔着教育而来的,省内好的高校几乎全部集中在郑州。经商的也有这方面的需求,因为有物流优势。

房屋预售制度是否会取消

韩其官:预售制度是有问题的,这一波的金融危机带来了很大的冲击,使人们看到了问题的严重性。取消预售的话,对开发商的实力就会有非常高的要求,开发商也会很谨慎的进行他的投资活动。如果两三年后这个制度取消,对房地产行业肯定是一个结构性的调整,是一次大的洗牌。 由永明:取消预售制度是一个市场的必然。 晚报记者 卢志峰

家居曝光台

水电改造要留心

在家居曝光热线中,市民投诉较多的是水电改造和偷工减料、以次充好的装修质量问题。确实,装修过程的复杂性、专业性绝不是一般人短时间就可以了解的。 新房装修之后,家住未来路的张先生高兴地搬进了漂亮的新房,房子一切看上去都很完美,没有任何问题。可就在上周的一个早上,“砰”的一声巨响后,埋在墙内的水管破裂了,水漫到了一整个屋子。而让张先生更感到后怕的是,当经过复查之后,发现埋在墙里的电线竟然是带电的电线。张先生说,想想都后怕。 家住东风路的刘先生同样遇到了尴尬情况,自己的新房本来只用两根导线管就可接几个插座,而施工队却用6根或8根导线连接几个插座,工程量一下子提高了两三倍。同时,本来是9股线的电线被施工队换成只有四五股线的劣质电线,一位懂工程的朋友了解后,对刘先生说,这个问题表面上根本看不出破绽,却为以后的安全问题埋下隐患。刘先生很恼火。 在家居曝光热线中,不少市民投诉较多的是水电改造,主要表现为水电布线不合理,重复布线,漏水漏电,降低电线水管质量等级等。由于装修涉及的专业知识太多,市民如不注意很难发现,相当一部分问题需

半年后才能发现。所以在装修过程中,一些装修细节一定要多留心,千万别图省事。

专家建议:

首先要选择信誉好的家装公司和信誉好的市场选购材料。即使家装公司出现工程质量问题不负责解决时,市场也会出面为消费者解决问题;经营规模、管理又比较规范的市场,商品价格虽高,但质量有保障。 其次,在签订合同时,一定要把合同内容弄清楚后再签字,如材质、工期、价格、保修期限、解决争议的方式等,以免责任不清,另外别忘了还要加盖市场的公章。 另外,选购材料时尽量货比三家,多走几个市场。如果是外表看起来相像的产品,价格悬殊很大,说明其内在质量差异大。同时,消费者要妥善保存和统计各类收据,以备出现问题交涉时使用。 万一家装工程出现质量问题,消费者向家装公司反映的同时,也要向市场管理部门反映,还可向消费者协会或者有关行政管理部门及家装协会反映,请他们协助解决。如果调解不成,可依法向人民法院提起诉讼。 晚报记者 熊维维

Yenova 业之峰装饰 高端访谈 专访 辛永峰:峰翼研发中心设计总监 毕业院校:河南工程学院——环境艺术设计 主要作品:联盟新城 九郡弘 森林半岛 普罗旺世 非常国际 设计心语:设计来源于生活,设计创造生活,设计改变生活

引领“私人化高端设计”

如今,个性化和人性化渐渐成为了别墅及豪宅等高端客户真正的需求。素有“中国家装界国家队”美誉并以高端家装享誉中原的业之峰装饰,在郑州业界开创了“私人化高端设计”新概念,为绿城高端客户带来了“私人设计专家”,让高端家装更个性张显、轻松有趣,也更随心所欲。

设计说明:经典生活——新古典主义,它的精华来自古典主义,但不是仿古,更不是复古,只追求一种神韵而已。整个房子弥漫着一份现代的古典韵味,以白色和米黄色为主,配以深色的楼梯,水晶吊灯和经典的装饰画。无论设计以及切割方式,均显示出磅礴、厚重、优雅与大气的感觉。



咨询电话: 65628468

Mayles 美涂士漆 健康家园

美涂士刮起“美丽”健康旋风

美涂士致力于打造“中国健康漆第一品牌”,多年来通过多种宣传途径向广大消费者介绍环保涂装知识,2008年更是在涂料市场上掀起了影响盛大的以“保护环境,关爱健康”为主题的健康行系列活动。美涂士健康行系列活动4月份在湖南长沙正式启动,自牵手蒋雯丽后,美涂士健康行活动添加了新符号——“美丽”(美涂士+蒋雯丽)健康行,目前已成功登陆广元、郑州、贵阳、温州、合肥、石家庄等全国近10个城市。“美丽”健康行活动提倡使用健康家装材料,杜绝家装污染;提倡使用环保购物袋,减少白色污染的大型推广活动,旨在把美涂士的健康理念传播到全国各地,把“健康、环保、责任”的口号转化为实际行动,为消费者提供一个更加科学、先进、环保、安全的家居理念,为广大老百姓打造一个健康、环保、亮丽的七彩空间,在终端市场形成了较大的影响力,在社会上掀起了一股保护绿色生态环境、关爱人类身体健康的旋风。 此次“美丽”健康行系列活动形式多样,内容丰富,紧贴老百姓关注问题,想消费者所想,充分尽到了一个企业的社会责任心,受到了消费者的一致好评与欢迎。在湖南站,美涂士集团总裁王曼卿亲临现场举行签售活动;在贵州站,不仅推出产品体验、应用技术、装饰公司、售后服务一条龙咨询服务,更是推出四大惊喜和四重好礼活动,深受欢迎。 现场标准的产品陈列以及一系列免费的健康环保家装咨询、免费派送环保购物袋和完美家装手册等,加以“完美主妇”蒋雯丽代言的广告展示,使健康家居理念得到了更加有效的推广,美涂士因此成为展会中一道亮丽的风景线。

招商热线:0371-66528200 联系人:肖先生