



地产玫瑰春语芳菲(下)

三八节寄语

作为一名职场女性,一定要取得事业和家庭的平衡,珍爱自己,注重身体健康,不要给自己太多压力。

——居易国际总裁助理 白羽

“小阳春”是年前市场的释放

在白羽看来,目前楼市的“小阳春”态势不会持续太久,这个销售量其实是去年底市场积压的客户在今年的一个消化,所以导致了成交量的短暂上扬。在市场转冷前的2005年到2008年,楼市也是这样,年前变冷,年后会得到释放。

不能说现在的“小阳春”就预示着市场会变好,因为席卷全球的经济危机会有一个惯性,就算经济好转,也要有一个过程,这不单单是房地产市场的问题,而是全国、全世界的经济问题。白羽认为,2009年确实是一个坎儿,会有很多开发商撑不过去,但市场规律就是这样,大浪淘沙,优胜劣汰。

三八节寄语

做一个性格独立的女性,自尊、自爱、自重、自强,不管在职场还是在生活中,都要有大女人的胸怀和小女人的情趣,才能工作和家庭两相宜。

——升龙集团副总裁助理 张宇

目前市场回暖是一个好苗头

“目前市场反应的是回暖、回调的迹象,给人的感觉好像是春天来了。”张宇告诉记者,不管是严冬还是低迷,看得出来,现在的楼市进入了慢慢复苏的过程,在消费者的等待、观望情绪,在政策、购买力等因素的刺激下,在年后集中释放出来。

但是这种态势是否会持续下来?张宇认为,这还很难说,只能说这是一个好的苗头,相比年前市场会有所好转,但想达到2006年、2007年的行情,还需要一个过程。

对于现在有楼盘优惠力度加大、变相降价的现象,张宇坦言“很正常”。她分析,郑州相对周边几个省会城市的房价,不是很高,处于正常的价位,只是有开发商在2006年、2007年市场好的时候,调高了价格空间,现在遇到现金流问题,缩减利润空间,不意味着就是怎么样。

楼市声音

地产精英对话 共探市场真相

郑州遍地是机会 楼市在量不在价

2009的中原楼市,向左还是向右?面对市场的不景气,是消极等待,还是勇敢自救?在上周五举行的2009年房地产发展趋势交流会上,昆山台创会副会何信府与郑州知名房地产策划人林新斌激情对话,共探2009年楼市发展趋势。

不是价的问题,而是量的问题

“今年开春,郑州楼市出现了‘小阳春’。这不外乎是开发商优惠措施相继的推出,最重要的一点,是直接降低了首付,而购房者大多都是现房购买。”林新斌认为,2009年的郑州楼市不是价格的问题,而是销量的问题。

林新斌给大家算了一笔账,2007年、2008年,郑州存量房约为462万平方米,而2009年计划新建住房1100万平方米,新旧数字相加,体量超过千万平方米,销售压力将非常大。所以,郑州今年楼市的重点在量,每一个区域,假如是同值产品,就只能比价钱、比地段、比开发商的

优势,比产品之间的差异。很多产品定位错误,这种错误的定位是造成开发商资金沉淀的因素之一。

目前的房价,可以闭着眼投资

在何信府看来,现在的郑州就像10年前的上海,15年前的深圳,遍地是机会,他能够强烈地感受到中原崛起的爆发之力。郑东新区“巢”已经快筑好,就等着“凤”前来,现在是投资者进驻的最好时机。

“目前的房价,可以闭着眼投资,尤其是地铁附近的房子。”何信府信心十足地说。不过,他提醒投资者要用战略高度的眼光看待市场,

做好投资15年的准备。“买了以后你可以帮它编故事,我买房子做什么,你这个思路要非常清楚,这时候就是实现你人生理想的过程。”何信府风趣地说。

他认为,15年之后,郑州的房价会超过1.5万元,那时,投资的人会赚个盆满钵满。

地铁一号,是生鸡蛋的金母鸡

“从世界各国,包括中国国内的城市都可以看到,地铁周遭的房子在地铁开建之后,价格至少会之前上涨二到三倍以上。从这两年就可以发现,郑州的交通状况非常不好,尤其是去年,上、下班时候到处塞车。假如有远见的人买

房子就在地铁站旁,以后的增值不是一般的数字,那是数倍的增长。”何信府笑言,最近他投资也是一样,只要是地铁旁边的房子他都买,他赌1-5年,他认为,只要是地铁一号线,就是生鸡蛋的“金母鸡”。

“郑州的地铁拿到了‘准生证’,对整个城市的进程以及今后的发展是最佳的,也是最优的,希望它能够快些再快些。”何信府坦言。

此外,他忠告房地产企业一定要制定“百年战略”,围绕文化做强做大。“你的战略是什么?你能不能做到?这个很关键,做起来也很辛苦。”



张宇



白羽



张晋曦



张琼



万方



王燕

三八节寄语

要一直努力,不停奔跑,投入到工作中的女人同样美丽。

——河南正商置业营销总监 张琼

优化客户服务方显企业本色

近期宏观经济环境的不稳定性给楼市的发展带来诸多不利影响,2009年,诸多学者、经济学家一致认为仍是中国经济艰苦转型的一年,房地产行业形势同样如此,对于实力地产企业来说,机遇远大于挑战。

2009年,正商地产企业定位为客户价值提升年,业内认为正商的优势在于数十个楼盘棋布郑州各个方位的业务规模,然而在张琼看来,“正商最大的核心优势在于客户资

源,我们已有10000余户业主,是郑州市场上户数最多的开发企业,以客户为中心,提升销售、物业、维修各个环节服务品质,超越客户逾期的满意度,真正实现企业品牌价值‘以点带面’的系统传播,在奠定郑州楼市业务覆盖面第一的基础上,实现占据消费者心理空间的第一。”对于致力于成为百亿企业的正商来说,这是一次企业、客户双赢的战略构思。

三八节寄语

从卖方市场到买方市场,房地产企业已经走下神坛,像以前那样坐地起价、捂盘惜售的路子已经行不通了,这时考验的是房地产企业的真功夫。

——郑州信和置业有限公司策划总监 张晋曦

市场整体回暖为时尚早

步入2009年,郑州楼市似乎随着天气转暖而变得春意盎然,张晋曦形象地称之为“小阳春”,她说:“初四至今一个月时间,普罗旺世就成交了百余套房子,仅上周末一天就成交13套之多,与去年同期相比,这样的销售业绩也不差,而今年市场的启动似乎比去年还要早些。”

说到良好的销售时,她并没有喜形于色,更多的是从容淡定,“市场整体回暖还为时尚

早,现阶段良好的销售状况说明,这只是消费者在长期观望后的短期释放。”

对于市场上出现的个别楼盘打“价格战”,张晋曦认为,“楼市经历了周期性调整,如今房地产的利润相对合理化了,单纯的比价格对行业健康良性发展无益。而这时的地产企业应把重心放在修炼内功上,毕竟好的产品自己会说话。”

三八节寄语

不管市场好坏,只有踏踏实实做产品才会获得消费者的青睐,我们一贯秉持“没有优惠,只有实惠”的营销思路。

——郑州瑞隆置业有限公司营销总监 王燕

信心回升已是不争的事实

说到最近的楼市,王燕连用了三个“没想到”来形容市场的好转,在她眼里,郑州楼市回暖已是不争的事实。她信心满满地说:“年后瑞隆城每天平均有5、6套房子进账,好的时候一天可以卖出十几套,预计项目会提前几个月销售完毕。”

项目的热销归功于适销对路的定位,王燕说:“这与我们一贯秉持‘没有优惠,只有实惠’的营销思路是分不开的。”她的信心不仅来自良好的销售,还来自于房管局的数据,这一切都归结于刚性需求的放量。她告诉记者:“往年1、2月份都是楼市淡季,而今年却与众不同,从房管局预告登记来看,仅2月份就销售了6000余套,是往年的两倍还多,这说明了2008年积聚了一年的需求已经集中放量,市场的信心已经回升。”

三八节寄语

黎明前最黑暗的日子已过,曙光就在不远处,希望所有企业都能挺过难关,共同迎接明媚的春天。

——郑州元龙房地产开发有限公司营销总监 万方

刚性需求促使楼市回暖

对于近期楼市成交放量形成的“小阳春”,万方并没有流露出惊讶的语气。在她眼里,这次“小阳春”局面的形成,是刚性需求的释放,将会逐步带动有住房需求的人来买房。她平静地说:“2008年的市场环境不仅压制了投机需求,同样也压抑了刚性需求。经历了调整,市场将会逐步回归理性,包括开发商,也包括购房者。”

有人说,开发商折扣让利力度的加大,促使了市场的回暖。对此,万方有着不同的见解:“降价促销是各家企业根据自身情况制定出的短期营销策略,个别项目仅仅是针对尾盘进行促销,并不会影响整个市场形势。对于个别项目打‘价格战’进行恶性竞争,老百姓也不见得会买账,相反,可能会进一步加剧人们持币观望的态度,这种做法也将影响市场的健康发展。”