客户时代　全国首倡各方热议

本报与子川联合机构等共同主办的“子川聊岁”论坛上周日举行

上周日，一场会集了媒体专家、政府、开发商、代理商、购房者、网友等七方代表的“子川聊岁 探测2009中原（中国）房地产体温”论坛在郑州举行，与会嘉宾激辩2009年楼市走向，共同探测郑州房地产体温，一起迎接郑州楼市“客户时代”的到来。

据悉，本次由郑州晚报、子川联合机构，商都网、聊宅网共同主办。2009年中原楼市将走向何方，中原房地产市场究竟将呈现何种态势，最近一段时间业界广为议论，基本持乐观态度。本次论坛也发出了主流的声音，在全国首次提出了地产“客户时代到来”的论断，对中国经济以及房地产形势的发展，进行了深度探讨。　晚报记者 梁冰 文/图

【温度】从优势到信心，市场一天更比一天暖

若干年后，当我们再回首的时候，会发现今天是个分水岭，它引领行业进入了一个新的时代

此次论坛的举办，站在全球经济危机、房地产行业面临调整的大背景下，意义显然非同寻常。

子川地产联合机构董事长李红卫认为，2009年，中原房地产市场会像现在的温度一样，一天更比一天暖，从春天走向夏天。

他说，做出这样的判断有三个理由：首先是中国经济在世界经济发展中“一枝独秀”，快速、稳定发展势不可挡，鉴于房地产行业高度的连带性和覆盖作用，其龙头地位会更加显现。

加上最近有关媒体对各大银行关于认定“第二套住房”的标准问题的报道，今年将采取比较宽松的货币政策，对于房地产行业来说，这是一个非常明显的信号，也是其回暖一个最重要的因素。

此外，郑州晚报、子川联合机构、聊宅网分别进行了深入的市场调查，调查显示，在2009年有70.5%的市民计划买房，其中，首次购买，满足自住需求的市民占到了绝大多数，比例为73.2%。这一数据给了市场巨大的信心，而市场的信心也决定着今年楼市复苏的速度。

本次论坛的召开，也吸引了场外众多网友的关注，有网友在线提问说，很多人认为解决经济危机的一个重要因素就是信心，那么对于解决中原房地产的市场危机，信心会表现在哪几个方面？房地产企业如何才能更好地度过这个所谓的冬季？

对网友的这一问题，河南省房地产业商会会长、居易国际集团总裁赵宏延在现场予以了深刻解答。

赵宏延说，单纯地谈信心实际上是没有信心的表现，他认为，中原楼市有它自己独特的地方。

在他看来，中原楼市市场泡沫不大，因为郑州不属于一类城市，当别人发展过头的时候，郑州有可能是发展得刚刚好或者稍微过一点。其次，郑州是一个有着明显优势的省会城市，无论从整个河南的发展还是自身来说，城市化进程的空间非常大，因此也决定了其他地市向省会城市集中的客户群在未来还会有很大的发展空间。

“郑州还有一个优势，就是房地产市场的总体发展是健康的，不是那种过分炒作的市场。”赵宏延坦言，就算市场要调整，但随时都会恢复正常状态。他认为，房地产市场的危机其实是产品过剩的危机，市场形势好的时候加大了投放量，导致了市场的失衡，这种失衡只能用时间、品质去消化，最终，那些粗制滥造的产品将被彻底淘汰。

“作为开发商，需要重新认识市场。目前已经进入了产品细分的时代，开发商必须清楚界定自己的产品类型，顺应市场的变化，做出正确的选择。只有这样才会被市场接纳，否则，只有被淘汰。”赵宏延向房企敲响了警钟。

【趋势】从伪上帝到真上帝，客户时代来临

媒体、购房者、代理机构“三军会师”，标志着中原房地产营销进入一个崭新的客户时代

与会者一致认为，经过这次经济危机，房地产市场确实发生了变化，那就是消费者将由原来的伪上帝变成真正的上帝，房地产的卖方市场也将变成买方市场。媒体、购房者、代理机构“三军会师”，标志着中原房地产营销正在进入一个崭新的客户时代。

“市场反映需求，客户主导市场，中国房地产正面临着前所未有的大变革，客户时代的提出和实践，无疑会让开发商、代理商和客户之间进行最有效的交流。这是顺应房地产发展大势的必然结果，这种新型的、立体化的营销模式，也必然会成为打开中原，乃至中国房地产市场未来发展之门的一把有效的钥匙。”谈到“客户时代”的来临，李红卫激情豪迈。

对此，赵宏延也深有感触，他说：“房地产已经走过了一个10年的阶段，这是一个各种因素聚集在一起爆发的时代，是房地产商在推动、拉动着市场向前走，不能算是真正的客户时代。今天，在2009年初这个非常关键的时刻，提出来‘开启中原客户时代’的概念，具有划时代的意义。

“现在几乎可以很明确地说，一个新的营销时代就要到来，像过去那种对一个项目进行狂轰滥炸的策划，以后可能就不奏效了。为什么？因为市场变了。那种好房、差房一样卖的市场是不正常的，正常的市场应该是客户说了算。”

这时候怎么办？“客户时代”的提出给这个问题找出了答案。比如，通过“三军会师”，也就是客户俱乐部的形式，将潜在的客户整合在一起，让他们与开发商、楼盘直接对接，这就使营销的基本方式发生了变化。赵宏延认为，进入客户时代以后，可能“三军会师”这种方式会使这种营销更有效。

除了房地产界资深人士，论坛还邀请了业外人士——中石化河南分公司总经理助理、总新闻发言人杜予斌也参与到讨论之中。在杜予斌看来，虽然他从事的行业与房地产不相干，但从事的工作目标都是一样的，都是为客户服务。对于房地产市场“客户时代”的开启，将创造河南房地产市场营销的一个新时代，这是一个很好的尝试。

“‘客户时代’、‘三军会师’，创造了中原客户的新时代，这具有里程碑意义。”河南省房地产商会秘书长赵进京表示。

如果要对客户时代作以总结，无疑赵宏延的话最具代表意义：“客户时代”的提出，就相当于在河南或者中国房地产市场上扔进了一枚炸弹，若干年后，当我们再回首的时候，会发现今天是个分水岭，它引领行业进入了一个新的时代。

【互动】从签约到提问，买方与卖方亲密接触

5位资深网友代表广大热心网民向与会嘉宾提出了市民非常关注又相当尖锐的问题

如果要问谁是本次论坛上最幸运的人，那当然非郑州购房联盟第50001名会员郭皓莫属。

随着激动人心的音乐响起，郭皓从子川会、聊宅网易宅购、郑州晚报房产优购会相关负责人手中接过了入会证书。

郭皓以自己的亲身经历向大家讲述了他投资房产的感受，他认为，在所有的投资产品中，房产是最稳定，也最有收益的。从人的衣食住行四大基本需求来考虑，只有住房这一项是增值的，以房养房不仅会让你得到一套甚至多套房产，而且也让你有了“养老钱”。

既然是“客户时代”的到来，对于媒体的客户——读者与网友来说，自然也包含其中，不能小觑。除了在线网友，本次论坛特邀请了商都网、聊宅网的5位资深网友来到现场，在子川联合机构与居易国际、河南房地产商会、郑州晚报；子川会、聊宅网易宅购、郑州晚报房产优购会签约后，代表广大热心网民向与会嘉宾提出了他们非常关注又相当尖锐的问题。

有网友提问，郑州未来的房价走势如何？2009年什么时候买房是个好时机？

河南省房地产业商会副会长、秘书长赵进京说，说到什么时候买房子，应该先说说现在的形势，现在的经济形势我认为很难预测。因为金融风暴的深入发展，用格林斯潘的一句话是“百年一遇的灾难”，它的深度和影响，不仅是一个行业的，而是全球性的。因为房地产关联性很强，所以它的发展很难预测。

大家问什么时候该买房子？这是永远的话题，我最怕媒体问，但是又经常被问到。那要看你需不需要，这很关键。就好像冬天该穿棉衣，夏天该穿短袖，如果你需要，又有经济能力，就可以买，不能买大的就买小的，不能买新的就买旧的。

还有网友问，在经济危机的情况下，郑州某些缺乏资金的开发商可能会有偷工减料的行为。郑州项目的施工质量究竟是一个什么情况？在现有资金普遍短缺的情况下，怎样保证房子的质量？

居易国际集团项目总经理马英伟说，从这个问题来看，正是见证了“客户时代”的到来，如果说过去还停留在口头上，那么现在则是实实在在地开始了。

客户所关心的房子质量问题，对于房地产开发商来说，意味着企业的生命。随着“客户时代”来临，客户有了真正的选择权，开发商可以说你有很多的概念，有很多的服务，但是对不起，如果你的产品品质不好，客户可以选择放弃。

对于开发商而言，面临这样的时代，不是偷工减料，而是要考虑如何在现有的情况下提升自己的产品品质、服务品质，更好地满足客户的需求。我相信，经济危机带来的不是烂尾楼，而是新的品质的全方位提升。

最后还有网友问到，正在召开的“两会”有这样一条议案，有委员提议把商品房的预售改为现房销售，另外还有消息说，要松动二套房的房贷，这些消息的出台，对中原楼市会有什么样的影响？

郑州绿都置业总经理赵岩说，如果是改为现房销售，房价会大幅上涨，因为大部分房地产企业都干不动了，那么供应量就会急剧减少。所以我个人认为，这个不现实，值得一议，但是不太会出现这样的情况。

有很多消息说二套房房贷要松动，但是我注意到，国家银监会的态度非常坚决，因为二套房房贷问题是由银监会管的，银监会不松口，谁也松动不了。但是今后会不会变化，只能说“有可能”。

目前市场在变，在好转，就是速度有点快，能不能持续下去，还不好说。

相关阅读

在此次论坛上，子川联合机构与河南省房地产业商会、居易国际、郑州晚报签署了战略合作协议。这标志着河南知名品牌地产开发商与本地地产营销企业、河南房地产业商会与本地地产策划营销企业、主流媒体与专业策划运营机构“共生、共赢”的战略合作正式启动。

子川联合机构与居易国际是继去年全面合作协议签订后，双方的再度携手，标志着居易国际与子川联合机构的战略合作迈入了一个崭新的阶段。区别以往策划公司和项目的简单合作，实现了大集团和本地专业策划运营机构企业间的战略深度对接。

子川联合机构与河南房地产业商会的签约，实现了专业机构指导下的市场调研、市场研究、市场预测方面的合作，为中原地产的健康发展奠定了市场基础。而其与主流媒体郑州晚报的签约，体现了媒体运营和地产对接的创新管理模式，开启了中原地产1+1(客户+开发商)新销售模式，让客户与开发商不再走弯路。