



应对市场的万能药 好产品



出乎意料,销售任务提前一年完成

2009年的地产行情,让大部分地产商都笑开了颜,原本以为会遭遇“市场冰冷期”,不曾想到却来了个行情大逆转,排队、热销场面再现。

上周五见到曹天的时候,他一脸轻松,“按照销售计划,项目要到2010年底才能清盘,可如今已基本销售一空,仅剩为数不多的几套房源。”

这样好的业绩令他出乎意料,连连表示市场变化多端,难以琢磨。“去年底的时候,诸多专家和品牌房企负责人对2009年的房地产市场都持悲观态度,不少项目都推出大幅优惠,土地市场也接连流拍。”曹天回顾道,“今年从3月份的小阳春开始,郑州房价就一路攀升,土地招拍挂也是价格一次比一次高。其实,开发商很难准确把握住市场的变化,也不容易踩对节奏,唯一的应对方法就是坚持做高性价比的产品,让自己活在当下。”

如他所言,好产品是应对市场的万能药,行情不好时,好产品的优势更易突出,理性的购房者在加以比较后都会选择这类产品;行情好转时,所有产品都会取得不俗的销售业绩。

从之前的风雅颂到目前正在销售的郑州国际城项目,均能看出他们对品质的坚守,时尚、大气的立面设计和优雅舒适的社区环境共同筑就了宜居样板,也成为郑州新柳路上的一道亮丽风景。

近段时间,郑州土地价格不断刷新,让人们对于行业的未来既充满信心又不无担忧。曹天认为,“当前的郑州楼市还比较健康,从长远来看,郑州房地产市场还有较大的发展空间,房价或许会稳步上扬,但速度不宜过快,快则容易滋生泡沫。”

诗意无限,用文人的胸怀做地产

在郑州房地产圈内,曹天从不按常理出牌。因他有着地产商的外壳,文人的内心,总有人称他为最有诗意的地产人。

与大部分地产商不同,他的博客内鲜有对行业趋势的预测和现象分析,日志内容则多为诗词,将《家在河南》《回家》《星星花篮》等自己作词的歌曲设置为背景音乐,为浏览者构筑了一个艺术空间。

尽管他有着成功的房地产开发经验,但他觉得最引以自豪的还是诗人身份;他一边为城市建造房子,一边又厌恶都市的喧嚣和无休止蔓延疯长的楼群;他一方面要为父母家人赚取物质保障,一方面又盼望隐退,向往脱离物质欲望的精神化生活。

多重矛盾集一身,他仍能走出一条令人敬佩的成功之路,“这个时代不适合文人,除非你是个天才,你要是以此为生的话,你承载的社会义务就没办法完成,比如对家庭、家人。”

因此,人们从他的身上总能感受到文人的博大胸怀,他坚持做平价房,认为任何暴利都是不道德的,“做人要老实,盖房要结实”是他常挂在嘴边的话。为了让业主都能过上舒适、安心的生活,他也住进自己开发的社区内,但凡业主有任何难题,只要能帮忙的他就会尽力解决。

他自称没把挣钱和工作当回事,常以轻松的心态去对待,一切问题简单化,公司内部管理机构设置同样如此,但效率却一点不差,正由于没有繁琐的环节和复杂的人事关系,公司员工始终保持着较高的工作积极性。

他说自己向往简单的田园生活,总有一天会回归做个纯粹的文人。或许在不久以后,他真的会离开房地产业,专心做文学,用心感悟生活。届时,作为旁观者,唯有祝福。

“

“市场是瞬息万变,难以琢磨的,要想实现企业的稳步发展,唯有打造高性价比的产品,无论行情好坏,这都是最主要的制胜法宝。”

——郑州您好置业有限公司
总裁 曹天

”

晚报记者 王亚平

“

经历过调整后,诸多房企都变得愈加成熟和理性,大家能够以从容的心态应对市场行情的千变万化。郑州房地产市场还有较大的发展空间,今后我们将不断丰富产品线,在品质和服务上投入更多精力,做得起客户挑剔的楼盘。

——河南省天伦房地产有限公司
总经理 陈莉萍

”

晚报记者 王亚平

顺势而为,提升产品服务品质

与大多数房企一样,河南天伦房地产今年销售目标也提前完成。“一季度大家还是‘过冬’状态,没想到行情变化如此之快,二、三季度天伦地产的销售面积和销售额已经位居行业前列,四季度初,本年度销售目标已经完成。”陈莉萍介绍说,“这样的市场形势跟去年大家的预期完全不一样,不过我认为这是正常现象,2008年太多的刚性需求被压抑。”

她分析说,近两年,郑州的城市化进程加快,越来越多的老百姓来到郑州定居生活,买房是自然产生的刚性需求,2008年市场调整期,大家都盼着价格更低,出手者寥寥,到了今年,消费者“买涨不买跌”的消费心理作祟,刚性需求就快速释放,造成了市场供不应求的现状。

不过,经历这次调整之后,郑州的房地产企业变得成熟和理性起来。“市场进入调整期,房子都不好销售时,就愈加考验开发商的实力,譬如资金链、人才等方面,有的房企采用大幅降价促销的方式,这样企业的合理利润无法实现,自然影响今后的发展。”她坦言,“这个特殊时期就给了开发商一个学习经验教训的机会。在今后的开发建设中,保持健康的资金流,有相应的资源储备,以及打造出高品质的产品,强化品牌的影响力,这样就能够避免在行业调整期被淘汰出局的风险,顺势而为踩着市场的节奏发展。”

只有不断开发高品质产品,才能为企业带来一大批忠实客户,也就在无形中宣传了企业的品牌,最终企业的知名度和美誉度将得以提升。

合理储备,从容应对市场变化

在回顾这一年的经历时,陈莉萍多次提及合理储备资源的重要性和对产品品质的苛刻追求。她告诉记者,天伦地产志在做百年房企,现在必须把基本功做扎实,才能取得较为长远的发展,“我们不断丰富产品线,除了满足刚性需求的中高端产品,也在开发纯高端产品,不过对待每一个项目我们都不惜投入较多的资金和人力,比如景观设计和户型设计,均邀请国际著名设计大师,且每项设计之前,都会深入消费者做详细调研,依据大家的居住习惯和爱好再结合国际先进的设计理念,最终做出大气、时尚且适宜人居的产品。”

除了品质的提升,如今,天伦旗下的物业服务团队实力也在不断增强。客服人员增加,物业公司资质升级,这些都为给业主带来贴心服务做好了基础。

言谈之间,陈莉萍对公司和行业的未来充满了不容置疑的期待和肯定,她认为,随着市场的规范化运作,一个城市的房企会自然形成第一阵营、第二阵营和第三阵营等,这是一个良性循环,市场上的好房子也会逐渐增多。

郑州的房地产市场还有较大的发展空间,若致力于在此长期发展,就不能急功近利,而是通过开发高品质产品来实现企业的合理利润,“尤其是眼下土地资源如此稀缺,我们要充分发挥每一块土地的价值,打造出经得起挑剔的产品,或许不会尽善尽美,也一定要让遗憾越来越少。”陈莉萍信心十足地说。

对市场有着理性认识的她表示,今后也将依照每年设定的目标和节奏向前走,做好土地和人才等相关方面的储备。这样以来,不管行情如何变化,公司都足以从容应对。

做好企业的基础 从容心态



楼市观澜

鑫苑物业成立十一周年

12月18日下午,满载着全体鑫苑物业人的欣喜与激动,“传递辉煌,超越梦想——鑫苑物业成立十一周年庆典大会”在鑫苑名家国际生活俱乐部多功能厅隆重举行。河南商会秘书长张国强、郑州市物业协会综合部长杜红斌、集团行政人力资源中心总经理宋福林及来自全国各地的7位鑫苑业主代表应邀出席了此次盛会,与全体鑫苑物业人共同见证了这一神圣时刻。

刘涛

绿都城请民警讲安全常识

冬季风高物燥,天短夜长,是火灾、治安刑事案件的高发期。通达物业公司绿都城小区为了减少业主的损失,提高大家的安全防范意识,于11月22日下午特邀中原西路派出所所有多年社区工作经验的民警在绿都城小区会所现场讲解家庭防盗、防火、防骗等安全防范常识。

通达物业始终认为安全问题要警钟长鸣,常抓不懈。正如民警同志所讲:安全防范,就是要做到防患于未然;大家都有了这种防范意识,安全隐患减少了,才能真正地创建平安社区、和谐绿都。

刘涛

餐饮巨头“结亲”富田太阳城

12月21日,位于中州大道航海路交汇处的知名楼盘“富田太阳城”的东方国际美食广场彩旗招展,鼓乐齐鸣,五星级酒店——太阳城兴龙湾酒店迎来了开业盛典。

据酒店经理介绍,太阳城兴龙湾酒店是依托富田太阳城欧式奢华建筑,遵照五星级标准装潢与服务的欧式高档酒店。酒店经营面积近万平方米,主营正宗的杭帮菜和以燕鲍翅为主的粤菜两大菜系,专业聘请全国知名特级厨师烹饪,口味醇正,菜品正宗。

曹恒瑞

香樟大道二期开盘

12月19日,“海龙·香樟大道二期开盘盛典暨大德高僧祈福大典”盛大启幕。近千组客户人流如潮,再掀抢购狂潮,共同见证香樟大道二期盛大开盘首映礼。香樟大道,海龙集团实力巨献,30万平方米海派生活城,撼动全城,二期开盘震撼升级,采用多种国家级标准环保节能建材,比一期景观更好、更美、户型更佳,产品涵盖从83平方米经典两居和132平方米观景三居,更有荣阳首创纯多层电梯复式,别墅级享受,真正开启荣阳豪宅生活先河。

赵金玉