



业界声音

淡市营销:产品为王

2012年马上就要来了,这不是人类的灾难,但却是中国房地产市场的灾难——房市已经“从了”!但更多的消费者还在期待——期待更多的降价和选择空间,开发商也在期待——期待政策能及时回转,方向和结果的不同就预示着市场的焦灼还在继续。

既然要如此地调整,而且限购还会继续,我们该做什么呢?我想我们要做的就是从产品入手。

这其实是一个老生常谈的话题,却又是形势的引诱下浮躁的开发企业从来没有认真研究过的问题。对此,我想很多同行都会产生疑问:都现房了,还咋研究?

但我很想问一句:项目定位的时候,我们在干嘛呢?不要告诉我没有研究,更不要告诉我研究也很无奈,千万不要告诉我这不是你的事情。如果营销不研究市场的产品,我觉得我们还是不要做的好。记得我曾经在前段时间写过这样一篇博客《营销思维系列》,其中谈到,项目定位之产品问题应该在定位和施工图中解决,可是我们有多少人在这样做呢?所以,我们会看到:市场好的时候什么烂白菜都能卖出去,市场不好的时候黄金都很难销售。形势不好,大家比拼的不仅仅是品牌和口碑的竞争力,其实是嫁接于产品本身的市场认可度,这才是根本。

既然我们都现房了,那究竟该做什么?我想唯一的出路不是降价这么简单,而应该赋予产品更多的附加值,这要比纯粹的降价好得多。

怎么做附加值呢?我想无非是两点:一是产品本身,二是产品配套。产品本身怎么做附加值?产品配套怎么做附加值?我也没有想起来怎么做,你就当我抛砖引玉吧,期待你的闪光思维。
蔡海龙

楼市“找茬”式博弈模式形成



资料图片

开发商不要光指责买房人没有“契约精神”,而应先提高自己的诚信度,百分之百地兑现售楼时的承诺,别再用“房价只升不跌”的神话来忽悠购房者。

近期一些楼盘的降价,引发了部分业主的强力反弹,特别是那些期房业主。二期楼盘竟然比一期每平方米便宜了好几千元,一套房子就是几十万的损失,自己的房子一天没住,半辈子的收入就这么没了?

在这种心理之下,最近一些降价的楼盘,遭遇了老业主的“维权”:要求退还差价、要求退房,甚至还引发了一些冲突。这受到信仰“契约精神”的人严厉抨击:房价跌了,找开发商补差价;房价涨了,怎么不找开发商?

笔者认为研究中国的房产市场,就应立足于具体的事实,而不是拿一些大道理“上纲上线”地扣帽子,不必“宏大叙事”。既不必美化私心算计,也不必羞谈个人利益。

首先,中国房产的狂飙猛进,伴着普遍的不规范操作。如一些开发商把工业用地忽悠成“住宅”,害业主落不了户口;一些楼盘配套设施降级、绿化面积缩水;售楼小姐满应满许,事后全不认账;广告册上白纸黑字,合同完全变样。如此种种,相信不少买房人,特别是遇到资信较差的开发商时,一定“意外不断”。过去的黄金时代里,由于当时“买到就是赚到”,买房人也就不会跟开发商较真儿。

但现在市场环境变了,政府坚持调控不放松,房价的上升通道被阻断,买房人自然有了自己的“小盘算”,会找开发商的“茬”。例如,把“买贵了”的晦气找到开发商最难掌握的配套设施上。近期某楼盘业

主称,开发商原本承诺业主子女可以就读市重点中学,配套三甲综合医院,现在都有了变数。以此为由进行“维权”,要求补偿或退房。这个颇具代表性的个案表明,在降价潮中,购房者通过找开发商的“茬”,以便施压,这种博弈模式已经形成。

还要看到,由于限购政策的出台,买房需要资格,而非首次购房则需要承担更多的借贷成本。这意味着住房难以如过去一般自由交易,其商品和投资属性被弱化。购房人在出手时,需要更加慎重,如此一来,开发商在交易中的强势地位必然发生逆转。所以,游戏规则也要改一改,开发商不要光指责买房人没有“契约精神”,而应先提高自己的诚信度,百分之百地兑现售楼时的承诺,少拿自己不可能完全掌握的配套设施来忽悠,别再用“房价只升不跌”的神话来忽悠购房者。

有人将业主在房价下降时的“维权”行为斥之“房闹”、“无契约精神”。其实,别说是业主,就是航运公司造船、租船,在合同成立后,如果市场价格有剧烈波动,也会请律师找对方“违约”的茬,推翻合同,或者变更价格。

因此,“找茬”本身还是在法治的游戏规则里,对业主没必要上纲上线;当然,打砸售楼处则是彻底违法了。

另外,消费者自己也要多留神儿,不要轻信没落在合同上的承诺。

基于游戏规则的改变,当前有必要建立起政府监督、律师等专业人士深度参与、消费者诉求充分表达、严格约束房产商承诺的公平、自由的新购房机制。

据《新京报》

生态豪宅富田兴龙湾构建名校教育体系

携手品牌教育 同步世界人居



12月10日,“和孩子一起成长——唐豫翔家庭教育讲座”活动在航海路与中州大道交会处富田兴龙湾项目市内接待中心如期举行。

此次活动的举办是富田兴龙湾项目打造名校教育体系活动的一部分,振兴房地产集团将不惜重金在项目小区内打造国际化幼儿园、标准化小学,以及入驻龙湖宜居教育城的众多中小学名校,共同打造一站式名校教育体系。
王亚平



12月10日,“和孩子一起成长——唐豫翔家庭教育讲座”活动在富田兴龙湾项目市内接待中心举行(图为唐豫翔与孩子进行现场沟通)。

富田兴龙湾 举办家庭教育讲座

上周六举办的“和孩子一起成长——唐豫翔家庭教育讲座”活动,特别邀请到了全国家庭教育讲师团成员、河南省家庭教育研究会理事、郑州市人民政府督学唐豫翔老师,她就家庭教育方面的相关问题作了权威而又精彩的演讲。

下午两点,闻讯而来的客户朋友陆陆续续来到富田兴龙湾项目市内接待中心,恰逢周末,大部分家长都带着孩子一起光临。

在优美的乐曲中,“和孩子一起成长——唐豫翔家庭教育讲座”活动拉开了帷幕。知名家庭教育专家唐老师以理服人,颇具幽默的演

讲深深吸引了莅临现场前来听讲座的200多位客户朋友,他们聚精会神地听讲、用心做着笔录。

讲座期间,唐老师还设置了“站纸”、“亲子猜”等现场互动游戏,在“站纸”游戏环节,家长、孩子都积极参与,各显神通,无论站立条件多么苛刻,家长与孩子相互配合下最终都站在了纸张上面,一次次欢笑、一张张兴奋的脸庞,“站纸”游戏环节将本次活动推向了高潮;“送给家长的礼物”环节,小朋友各尽其能、充分发挥聪明才智,一份份创意十足又饱含爱心的折叠礼物让现场家长感动不已。

活动结束,各位家长还意犹未尽,就日常头疼的教育难题纷纷向唐老师请教沟通。同时,富田兴龙湾项目还为每位参加活动的客户朋友准备了一本《好妈妈胜过好老师》并现场赠送,参加活动的客户朋友满意而归,受益匪浅。

此次活动的举办是富田兴龙湾项目打造名校教育体系活动的一部分,振兴房地产集团将不惜重金在项目小区内打造国际化幼儿园、标准化小学,以及入驻龙湖宜居教育城的众多中小学名校,共同打造一站式名校教育体系。

低密度洋房 彰显住宅稀缺价值

“我觉得这个活动非常好,不仅学到了日常生活中如何教育孩子、启发孩子,还拉近了我和孩子的距离,今天还更深入地了解了富田兴龙湾项目,项目现在已是准现房,明年就能入住了,而我们孩子很快也要上小学啦,买了就能就近上好学校,非常适合我们!”带儿子参加此次活动的张女士兴奋地说。

据悉,本次活动的主办方——富田兴龙湾是由河南振兴房地产(集团)有限公司投资、河南兴田置业有限公司开发,精心打造的一座南龙湖50万平方米佛罗伦萨传世产品。项目位于郑州市龙湖宜居教育城核心区,北距郑州市核心区约11公里,东距郑州国际机场约15公里,傲居千亩生态龙湖之畔,上风上水,拥享生态大氧吧,藏风聚气。

项目以领袖中原的高端人居产品傲视群雄,东区“翡冷翠”洋房组团5大系列的低密度臻品洋房,恢弘构筑中原首席花园洋房博览馆,5层洋房层层退台、别具一格,6层花园洋房户户赏景,7层电梯洋房电梯入户,瞰景高层俯瞰千亩龙湖;西区“波西塔诺”别墅组团双拼别墅、联排别墅纳藏天地溪谷领袖之气,将中原峰层名流官邸稀贵臻藏,彰显奢华与荣耀。

自富田兴龙湾项目入市以来,便以南龙湖50万平方米佛罗伦萨传世尊邸的高端、珍贵、稀缺的独有魅力引起了社会各界的强烈关注,目前项目一期花园洋房已经全面封顶,准现房完美呈现,2012年三四月春暖花开之时,项目将大美绽放。