



楼市攻心战

——聚焦后调控时代房地产业的生存法则



楼市的走势总是让人看不懂,如果说早些时候购房者还对市场下行抱有些许希望的话,酷夏的来临就再度把中国楼市带入新一轮的火热之中,种种迹象表明,潜伏了没多久的中国房价又重新隆起。

调控政策的高压似乎丝毫没有影响到房地产业的“小阳春”,甚至近几个月楼市全面“井喷”,“地王”轮番上阵。

不过,在有前瞻力的房企面前,这些所谓的盛世狂欢、风平浪静或许并不能让他们安枕无忧,表象背后隐存的风险越来越被重视。

为了更长久的发展,市场上一些房企抛却了过往粗放型的发展模式,开始了战略转型,不拿地王、不捂盘、不跟风涨价,做刚性需求主流市场;又或者面对不得不进行的扩张格局,强强联手,壮大企业实力;不论是住宅,还是商业地产,在产品筑造上,锤炼品质,以需求为设计之重,探索出一条成熟的开发模式,纵深化拓展房企的生命线;在入市价格上,选择价值规律允许范围内的、顺应市场风向的、幅度适当的增长,体现“潜力股”的姿态……

可以预见,未来郑州楼市的竞争更加激烈,要想立于不败之地,必然直面以置业者需求为出发点的攻心战。

毫无疑问,房地产“暴利时代”已经过去,消费者将替代开发商成为主导未来楼市的决定力量。那么,在暴风雨来临前做好充分准备,以经久耐用的好产品和物有所值的价格,才能对市场瞬息变化应对自如,赢得和领先市场。

王亚平