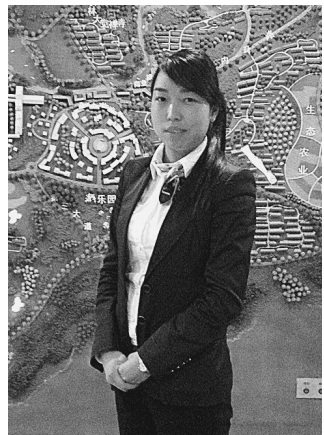


一周荐星 栏目记者 李莉

有挑战性 就有成就感

洞林湖·新田城销售部主管 徐子焱



进入房地产行业已有几年的时间了,在平日的过程中,我发现房地产销售是一个涉及面广,极具挑战性的职业。作为一名有着多年从业经验的置业顾问,我最深刻的体验是,为顾客选对一套客户满意的房子,是我们作为置业顾问应尽的责任。我总结以下几点销售心得与大家分享:

首先,要热爱自己所销售的产品。作为一名房产销售人员,必须要了解你要销售的产品——房子,要深知你所销售的房子能够满足你潜在客户的基本要求,甚至会给客户带来超值。

其次,要热爱客户。要让客户感到你是他们的朋友,要成为客户最愿意与你倾心交谈的人。房地产销售人员给客户的第一印象至关重要。作为销售人员,要不断锻炼自己这方面的能力,成功地推销自己,用心接待每一位客户,必定会为自己带来意外的收获。一个好的销售人员应该是个好听众,通过聆听来了解客户的各方面信息,不能以貌取人,不应轻易评判客户。置业顾问的一言一行,一举一动,都代表着公司和项目形象,是项目和公司的窗口。一个好的置业顾问,往往能与客户之间建立起深厚的信任,客户往往会因为对置业顾问的信任进而信任产品,并且产生购买欲。

第三,是要丰富的专业知识。不仅要具备较高的销售技能,还要熟知房地产的政策、法规,尤其对当前的房地产市场走势有所研究,同时,还要关注区域竞争楼盘的销售动态,知晓城市规划、城市发展动向,作为本项目的销售顾问,尤其要把握郑州西部未来的发展走势,掌握宜居健康城的发展前景,这样才能给客户描绘本项目的未来生活图景,才能让客户对本项目产生信任和信心。

第四,要有敬业的精神。辛勤的工作造就优秀的员工,我深信这一点。要时刻保持认真的工作态度和积极向上的进取心,无论做任何细小的事情都努力做到最好,脚踏实地的服务客户,使不可能变成可能、使可能变成现实,通过点点滴滴的积累造就优秀销售业绩。同时维护好所积累的老客户的关系,他们都对我们认真的工作和热情的态度都抱有充分的肯定和认可,这样才会再为我带来更多的潜在客户,致使我的工作成绩能更上一层楼。这也是我在销售工作中获得的最大的收获和财富,应该是我值得骄傲的成绩。

洞林湖·新田城作为现代田园城镇,作为宜居健康城的开山之作,一定会吸引全郑州乃至全省追求国际化品质生活、喜爱生态田园居住环境的购房者在这里驻足并且安居。作为一名销售人员,我不仅对自己的工作满怀热爱,也希望通过我们项目的建设、销售努力让郑州更美好。

一周荐言

住宅市场寒意未减 商业地产迎来春天

笔者的一位朋友,在开封开矿,已在郑州购买多套住宅,限购令下,他失去了购买住宅的资格,便改投商业地产,近日在升龙广场购买了近400平方米的写字楼,且选择的是一次性付款。郑州房价最高的千玺广场,房源相当紧张,只剩下区区几层。就在上周,该项目一位置业顾问斩获颇丰,一周销售额逾两亿元。据悉,买家是一位现住珠海的河南人,购买动因是投资或自用。

笔者所在公司将在航空港区为富士康产业园区配建商业楼宇,项目尚未动工,已有多个消息灵通人士找到公司,欲斥重金购买商业门面或大面积长时间租用。住宅市场因从宏观的调控政策、从紧的信贷政策导致购房者持币观望、成交低迷,与之形成强烈反差的对比的是,去年以来,郑州的商业地产异军突起,升龙广场、绿地之窗分别登上月度销售榜单便是明证。

郑州如此,全国亦然。在住宅市场价格走低、成交低迷的情况下,多家一线房企改投商业地产“淘金”。近日,保利(北京)房地产开发有限公司董事兼总经理刘翔向《第一财经日报》明言,保利将在北京启动商业地产发展战略,在未来3~5年内,逐步提高商业地产在公司开发项目中所占比例,达到30%;而在未来十年内,商业地产的开发比例将与

住宅持平。而过去,商业地产在保利开发项目中占比只有10%。保利地产董事长宋广菊曾公开表示,住宅过了黄金期之后,如果公司还想保持竞争优势,商业地产是一个必然的选择。

不仅保利,此前专注住宅的万科也表示要进军商业地产,而且来势凶猛,宣布要将持有型商业地产比例提高到20%。合生创展也表示近年重点发力商业地产,计划逐渐将商业物业对营业额的贡献率增加至20%。合生创展集团总裁薛虎曾多次公开表示:“这几年政策波动对以住宅为主的行业影响太大,企业资金必须找出路,选择商业地产、旅游地产以及产业地产应该是必然的逐利避险的举动,多样化发展,提高商业地产比例是分散风险,贡献现金流的好方法。”

《2011中国房地产开发企业500强测评研究报告》显示,中国排名前二十的开发商都将进入商业地产。国家统计局公布的数据显示,2010年商业营业用房销售额同比增长46.3%,2011年商业营业用房销售额同比增长39.95%。

除了中国的诸多房地产大鳄积极提升商业地产的比重以外,海外资金也同样看好中国商业地产的行情。领盛投资管理亚太区策略研究部主管曾表示,由于欧美经济持续走低,因此海

外资金在2012年有强烈投资中国的避险情绪,中国的商业地产尤其是仓储地产租金一直上涨,将是海外资金投资的不二选择。笔者注意到,不仅房企提高商业地产的所占比例,而且像恒大地产这样的高速发展的一线房企,已将先行一步,开始抢占商业地产的人才高地。今年2月份,恒大地产逆势扩招,面向全球招聘人才5300人,包括集团副总裁、地区公司董事长等集团管理岗位300人,扩充人数几等于现有员工规模的1/6。相关人士分析,恒大地产这次广揽人才,其实是在为即将展开的从住宅向商业地产转型储备人才。本来房地产行业人才稀缺,商业地产尤甚。恒大之举,实乃高明之举。

当然,正如月亮的背面一定很冷一样,商业地产有着巨大的利润,也有着巨大的风险。当你准备进入商业地产之前,你应该先问自己:你准备好没有?中国商业地产联盟秘书长王永平提醒,商业地产是高风险高投入行业,现在市场有很多人对于商业地产前景盲目乐观。王永平进一步表示,未来一些品牌公司的商业影响力凸显,通过融资渠道多元化会快速发展商业地产,但也有很多公司对商业地产风险预估不足,未来容易出现兼并破产的风险。



朱洪杰,河南豫发置业有限公司董事长助理、本刊特约撰稿人。

一周荐书



内容简介:梁漱溟(1893~1988),原名焕鼎,字寿铭,字漱溟,后以漱溟行世。中国现代著名的思想家、哲学家、教育家、社会活动家,有“中国最后一位儒家”之称,更由于其耿直独行,被称为“中国的脊梁”。

《中国文化的命运》,是梁漱溟长子梁培宽先生整理编辑的梁漱溟文稿,其中三分之二是未曾公开出版的遗稿,时隔70年之后第一次呈现。

追溯时光,70多年过去了,可至今,却似乎没有谁比他写在那个时代的文字更能清晰、诚实、美妙地解说中国。书间对中国文化

精神的框架及要义解读,以及对其未来命运的判断,更似乎是这个时代之作。

该书内容主要是议论中国文化的根本精神及其对国人的民族性格塑造的影响,并用中西比较的视角,观察两种文化的根本不同,见解卓超今人。全书通过三个辑子,各有侧重的向世人阐释了“中国文化之精神”、“社会演进上的中西殊途”、“发挥中国的长处以吸引外国的长处”等三部分。

其要旨所在,正如梁漱溟先生所说:“中国文化的特色就是重视人与人的关系,它总是把家庭那种彼此亲密的味道,应用到社会

上去,跟‘个人本位,自我中心’相反,它是互以对方为重,互相以对方为重。”历史上的中国文化,我只指出两大古怪点:一是那历久不变的社会,停滞不进的文化;二是那几乎没有宗教的人生。”在世界未来,将是中国文化的复兴。”

本书可为理解中国和中国文化提供一个最有价值的读本。梁先生在几十年前对中国和中国文化诸多问题的思考,依然是足以启发着现代的人们去积极思索:在未来,中国文化到底将走向何方。在未来,中国文化将担负起什么样的历史使命。

荐书人:本源人文公益基金会秘书长 杨冰

抢占新核心 点亮高新城

升龙又一城逆市飘红探源

本报记者 赵羲

居于核心 连通未来

房市之兴,首在地利。升龙又一城位居正在建设中的郑州高新城的核心区域,同时也处于广义的西部新城的“阵眼”位置,而且有地铁1号线、8号线经临,再加上不属于限购区域,地利之便自不待言。

一直以来,郑州和省有限的政策资源大多都倾向了东区和郑汴产业带,而郑东新区的巨大成就也确实吸引了全国乃至全世界的目光,与东部建设如火如荼的推进局面形成对比,西部路显得有些寂寞,有些冷清。但如今,在建设郑州都市区的重大利好下,“两翼齐飞”成为未来郑州发展的新思路。西区房地产终于迎来了属于自己的时段。

2010年以来,郑州西区的GDP一直都在增长。现在的社会发展模式,是一个追求平衡的模式。在这样一个模式中,东区日益增加的商务成本、居住成本等,会倒逼资源向西流动。未来十年,注定是西部大发展的时期,高新城、宜居健康城、宜居职教城会让沉寂已久的广大西部地区率先发展起来。而高新区独有的不限购、低总价等天然优势也势必在今后一个发展阶段凸显出来,成为大郑州快速发展名副其实的磁力新宠。而升龙又一城,就在这一核心区域之内。值得重点提及的是,郑州高新区是政府重点扶持区域,在此购房者可享受其他区域不可比拟的优势——“不限购”。

此外,升龙又一城也和当前郑州的热词“地铁”密不可分。升龙又一城地处高新区东西主干道科学大道与南北干道长椿路交会处,地铁1号线、8号线从此经过,形成了高新城独有的地铁广场。

创新规划 超越时代

据悉,升龙又一城项目是升龙集团继成功开发曼哈顿广场等项目之后的第二代升级产品,完全摒弃以往高容积率、商住混居的开发模式,商住完全分离,居住社区更加安静、安全、舒适,大大提升了底层住户的生活品质,商业业态形式更加多样化。

“城市综合体3.0,新都市主义诞生”,这是升龙



又一城大幅海报上打出的动人话语,也是打动购房者的重要理由之一。

“城市综合体3.0”,顾名思义,即是在一般综合体项目具备的基础资源及素质之上,深度挖掘区域资源,从交通、人文、生活、娱乐等各个方面作为产品规划的起点,形成与区域自然融合的业态。

商住分离,这是“城市综合体3.0”一大创新。在同一项目中,高级住宅必须与商业、商务等其他比较润的业态完全区隔开来,既满足住宅自身“静”的需求,同时也要随时满足业主购物休闲的便利性。据悉,升龙又一城住宅部分楼间距为90米宽,充分说明了这一创新规划带来的产品绝对优势。

拥有独占性资源。“城市综合体3.0”的产生,并非随处可见,必须有垄断性的资源优势。升龙又一城处于地铁1号线、3号线交会处,周边有郑州大学、郑州信息工程大学等四所高校,诸如此类的机缘与资源,决定了升龙又一城的无法模仿。

人文优势。“城市综合体3.0”是真正以人为本进行规划和设计的新型理念和产品,体现产品精髓的,还有人文优势。升龙又一城既有周边区域较高的优势资源,也有高新区高素质智能人群,因为商住分离的创新规划,使其成为一个人文城邦。

此外,近几年郑州东部和北部的发展极为迅速,而西部则相对沉寂,无形中成为楼市价值上的洼地。自2011年郑州都市区建设规划出台,郑州高新区迎来新的发展机遇。

升龙又一城的开盘,使得郑州高新区形成大规模住宅及商业供应,同时,其运营城市的发展理念和生活方式,将大力推动高新城的建设进程,使高新城迈入大盘的持续发力期。这一在郑州高新区的先行之作,具有“整合区域资源,提升区域价值”的核心作用。从这个层面上讲,高新区楼市的价格的上扬也将是应有之义,而目前则是在高新区买房置业的最佳时机。

名重中原 挟势而来

升龙又一城由升龙集团投资开发,该集团深耕中原已有7年,在建筑品质、物业服务等方面都积累了极为丰富的经验。从130万平方米曼哈顿广场到180万平方米升龙国际中心,从190万平方米中原新城到185万平方米升龙凤凰城,再到280万平方米的升龙城,如今又有了120万平方米的升龙又一城。可以说,数十万甚至上百万郑州人的生活方式已因升龙造城而改变。

升龙又一城是郑州高新区目前唯一一个超百万平米的超级大盘。该项目是高新区重点工程项目,总占地面积约613亩,总建筑面积约112万平方米,涵盖住宅、大型集中商业、写字楼等多种物业形态,其住宅部分户型从45平米的一房到160平米的四房全覆盖,满足不同客户群体的需求。

另外,商业、写字楼位于科学大道和长椿路交叉口,紧邻地铁1号线和8号线的地铁广场,交通条件便利。其中商业规划建成主体四层的大型集中式商业,成为高新区未来的商业中心,目前商业招商工作已经进行,届时将有大型电影院线落户高新区。同时,两栋百米高品质甲级5A写字楼矗立在科学大道旁,扼守地铁优势,进一步推动高新区高新技术产业的发展。

社区还规划了两所小学、三所幼儿园,满足社区居住就近入学的需求,在其他配套上,设置近5000平方米的社区文化活动中心、文化休闲站、居民健身设施,为社区居民提供健康舒适的生活环境,同时设置社区卫生服务中心、社区卫生服务站,为居民的健康保驾护航。

因为升龙集团的高瞻远瞩,因为升龙集团的精心规划,也因为升龙集团的名重中原,才让挟势而来的升龙又一城在整个楼市不景气的情况下逆势而上,销售飘红。而在另一个层面上,升龙也在把自己的发展理念演绎成一种新的生活方式和成长模式,随着城市发展的春风在中原大地上绽放。

3月17日,这一日春寒暂退,阳光格外温暖。当日上午,有城市运营专家之称的升龙集团在郑州高新区的重磅之作——升龙又一城首次对外正式开盘。和房产市场的整体萧瑟局势不同,升龙又一城吸引了大批购房者蜂拥而至,开盘现场人气十分火爆,让人恍若重回几年前楼市的黄金时光。据悉,仅开盘当日,升龙又一城就售出近千套商品房,在春日暖阳的映衬下,飘出一抹鲜亮的红。房产市场上从来没有无缘无故的爱。追根溯源,位居高新城核心区域,即将连接地铁时代,价值攀升可期;超越现阶段城市综合体的全新规划,打造更美好的新都市主义;升龙集团在城市运营方面“威名素著”,又是目前郑州高新区唯一一个超百万平方米的超级大盘。如是种种,造成了升龙又一城逆市飘红的难得胜景。