

深耕郑州 高端引领

忽如一周春风来
千房万房心花开

本报记者 刘文良

(上接十版)

杨诚 (八达威商业集团营销中心总经理)

对楼市的研判要清醒而理性

新政助力,勤劳的地产人成功打败了炙手可热的“晒娃党”和“代购党”,把微信朋友圈刷成了地产圈。当然,比“鸡血”更震撼心灵的是,郑州个别行情不错的楼盘还放出“只限三天,节后涨价”的狠话。

事实上,在各大房企高层决策层面上,尤其是老板级人物,他们对楼市的判断依旧谨慎,过去因为利好政策任性涨价,结果陷入被动的经历让很多清醒理性的房企依旧坚持“以量为主”。

事实证明,“3·30”新政之后,强烈的需求和强烈的供给并没有形成楼市的强力反弹,新政只是开发商借势促销存量房的砝码,更多地促进了二手房市场的重新活跃。

从黄金时代到白银时代是市场发展的趋势,一切政策都是为了市场的健康,给予市场更理性和理智的信心。跨界、精细化、合理利润,将成为行业发展的终极走向。

张军霞 (升龙广场营销总监)

新政激励房企提升产品品质

新政的出台是政府将房市真正推向市场,回归市场的一个有力的信号。2015年郑州楼市的市场环境、人文环境、经济环境都在发生很大变化,包括郑州人的消费观念都在变化,所以现在这些政策的出台对房价提升的影响不会太大。

房价是由市场决定的,房价的杠杆一定会在汹涌的市场大潮中波动,我个人认为,现在的政策利好不会再大幅度提升房价,关键在于开发商交给市场什么样的产品和服务。由于购房者越发挑剔,开发商一定要做出品质好、车位充足、物业服务好的产品,只有这样的产品才能在新的市场环境下越来越有市场,也才能卖出更好价格,实现价值。未来,房企在日趋健康的市场环境下,优胜劣汰将会不可避免,产品品质是开发商制胜的关键点。房企不要再关注房价的涨跌了,好好研究一下自己的产品吧!

聂广元 (中岳秀峰营销总监)

未来新政频出将会成为新常态

无论从哪个角度来看,此次政策组合拳的出台都很有必要。但政府出台政策的目的主要是去库存,促进房地产健康稳定发展,在一定程度上会刺激交易。但因不动产登记的实施,未来将出台的房产税依然会使购房者的观望情绪不能完全消除。新政出台量价不会有太大变动,房地产企业一定会根据新常态调整策略,定价将更加准确,刚需、刚改依然是大方向。

要想真正改变房地产市场下行的局面,政策必须打好组合拳,这次政府的救市政策只能是第一枪,从目前的经济数据来看,GDP“保7”压力比较大,CPI指数连续几个月都处于低位,而目前银行的存款准备金率依然处于高位,民营企业的资金成本依然很高,所以,在金融

政策方面,我预计下一步政府会继续降准降息。

从郑州的市场情况来看,由于巨大的人口基数,房地产的供求压力并不像其它城市那样严重,但我希望未来为促进房地产更好更快的发展,“郑州版”的地产新政能更多地从土地供应、税收优惠补贴、购房落户及市场监管等环节着手,同时,希望政府能更科学更合理地实施对房地产企业的资金监管,从而提高房地产企业的资金利用效率,降低企业资金成本,从而达到稳定房价、稳定市场的良好效果。

七里香堤项目从最初的产品定位开始,目标就是走品质路线,所以,前期我们花费数千万元巨资打造景观示范区、裸眼3D体验馆、游泳池等等,其实,我们完全

可以不花这些钱,可以把品质做低一些,然后走低价格路线,但我们集团从整个房地产市场大趋势出发,判断未来的市场必定是一个“以品质论英雄”的市场,七里香堤一年多的热销也证明了这一点。

七里香堤从去年入市以来,销售业绩一直骄人,在整个东南板块激烈的市场竞争中,销售业绩名列前茅。2015年以来,一期已成现房,景观完全成熟,周边交通更加通达,所以新政出台一周,七里香堤的销售更加向好,略微增长。从二期排号情况来看,效果也还不错,说明客户是认同品质的,对品质需求越来越高。至于未来的发展,我们相信,在接下来新政策陆续出台和落实后,买房客户对房地产市场恢复信心之后,对品质的要求会越来越来高。

庄云娟 (合富辉煌河南公司常务副总经理)

最好的营销
是客户成为销售员

3月30日,被喻为七年来最大力度的救市政策来袭,为沉寂的郑州楼市带来了新一轮的热度。

新政策出台以后,我的同事说要把现在的房子卖掉,换一套大一些的房子,这是一个个案,但是颇有代表性。目前,中国过高的存贷款利率差,意味着利率调控杠杆仍有多年的调整空间。如果短期内房地产未回暖,那降准的政策还得用,这不仅是影响房地产,还是影响整个经济环境的调控手段。

房地产市场会随着一个政策向上行。站在买房者角度来看,目前是买房比较好的时机,因为开发商没有把库存去掉了所以不敢涨价;站在开发商角度,不管宏观经济怎么样都应该算自己的小账,兜里有钱没钱只有自己知道。

库存危机和市场环境的改善,营销手段大爆炸一触即发,各种营销方式层出不穷。越是在市场上行情情况下,越不可忽视做内功、做产品和做服务,而以上几点,也将衍生出最佳营销手段:让客户成为销售员。全民营销的极致不是发动各种渠道,而是你的客户成为你的销售员,没有其它。

虽然市场环境整体平稳,但鑫苑、升龙等房企纷纷转型自销也引起部分业内讨论:代理行生存空间是否正在逐步缩减?对此,我的看法是,每一个行业都有它存活的必然性,核心问题在于甲乙双方有没有合作必要。如果房企有专业人才,就可以不找代理。但是如果找代理,使得自己员工有更多时间思考更高层次的项目问题,比如下一期产品做什么、客户来访后对产品认知状态怎么样,这样也未尝不可。

对郑州楼市的走势预测,我认为上半年暂时不会有变化,预计下半年会有一些产品上市,同时也将有许多新产品推出。开发商应该尽可能考虑产业的转型,多做些观光旅游、农业等类型,把鸡蛋放到不同篮子里,才是将来的发展趋势。

金琪昌 (易居营销集团副总裁兼河南区域董事长)

目前是开发商出货的绝好窗口期

在这次以大品牌开发商主动促销为主,政策利好推动的情况下,交易量有望回升到2013年牛市同期水准。

在新政出台一周后,从交易数量来看还是有大幅度上升的,但政策的因素不超过30%,70%还是和开发商当下的促销政策有非常大的关系。

政策本身并不能影响楼市大趋势走向,但配合项目的促销措施,这个政策更像是助推器,可以加速楼盘流量。

新政一周,易居代理的楼盘每周均销售超过50套的项目为数不少,但核心

是采取积极政策的楼盘,特别是运用价格杠杆的楼盘销量非常明显。

交易量的上升,其实是市场回暖的信号,但是对于未来价格的上涨依然是阻力重重,核心是三个原因:一是受整体经济环境影响,房地产不可能持续一枝独秀,经济减速和发展绿色经济的大环境对房地产影响依然久远,之前已习惯的快速模式被改变,不大会大起大落,稳定成新常态。二是刚性需求的爆发力持续不足,90后不买房子这个伪命题其实是对当下需求结构变化及消费观念变化的结果。现在很多

项目采取首付分期或低首付等方式过度透支消费,我们对于未来的需求持谨慎态度。三是目前市场上主流开发商依然有非常大的开工库存和土地储备,需要用几年的时间去消化这些库存和储备,出于对现金流的渴望,不排除后期价格持续下降,但在局部地区由于个案表现抢眼,也有明星项目会推动板块价格上涨。

所以,基于上述因素对于开发商如果采取积极的营销措施或许是个出货的好时机,有一点是肯定的,目前是开发商出货的绝好窗口期。

楼市快讯

超萌玩偶人人爱
大白空降升龙城

本报讯(记者 田晓玉)记者获悉,升龙大白博物馆已盛大开放,参与微信互动即可领取超萌大白玩偶,更有机会赢iPhone Watch大奖。

4月5日,萌神大白空降升龙城。“你好,我叫大白,是你的私人健康助手,我察觉到……”一部酷炫的科幻动画片,同时也成就了影视屏幕的新一代暖男——萌神大白。胖嘟嘟、傻乎乎萌萌之下,藏着温柔、体贴、善良的品质,让广大影迷,特别是女性观众们青睐不已。

你见过暖心的大白,善良的大白,酷酷的大白,但是你见过造型多变的大白吗?大白此次空降升龙城,不仅发挥自己一贯的“熊抱”神技,给身边的路人一个温暖的拥抱,还会邀请大家一起合影,让自拍一族HIGH不停。

想要大白怎么办?关注升龙城微信公众平台,进入“大白在召唤,苹果表在召唤”页面,点击“阅读全文”即可参与大白游戏,领取大白玩偶一份,更有机会赢大奖。

“城市新高度,二七新地标”——升龙城,占地700亩,总建280万平方米,12个地块组成,56栋100-150米超高层新古典建筑群,是二环内的大型城市综合体。雄踞嵩山路,扼守航海路,拥有不可复制的黄金区位。BRT、未来地铁5号线、数十条公交线路、直通郑少洛及绕城高速,30分钟到达新郑国际机场,立体交通畅达全城。同时,升龙城作为西南核心的第一门户,地段升值潜力更不可估量。



栏目记者 田晓玉

购房人:刘先生
购房类型:改善型住房
开发商要求:拥有高品质住宅开发经验、口碑好、物业服务好的开发商
项目要求:交房时间早,生态环境好,有水景的低密度品质大盘
户型要求:175平方米左右的四房
单价要求:9000元/平方米左右
区位要求:环境好的郊区大盘
其他要求:交通便捷,出行方便,项目周边拥有优质的行政、文化、教育资源,未来有升值空间
购房帮帮团推荐房源:星联湾等
最终选定项目:星联湾

满足购房需求基本项

开发商:河南星联置地(集团)有限公司专注于旅游、商业及高端住宅市场开发的房地产企业,以“高端商业和高品质住宅开发”为主,先后在郑州、开封等地成功开发立体大世界、新芒果大厦、双河湾、和郡及开封萨拉曼卡、蓝湾国际等多个精品项目,备受好评,值得信赖。
区位:位于郑州热点区域郑东新区,郑开大道雅鸣路南500米,距CBD15公里,新东站11公里,京港

澳高速出入口、新郑机场等皆便捷可达,是郑东向东发展的重要门户,未来区域价值不可预估。

生活配套:周边有银行,项目紧邻绿博园、方特欢乐世界,规划中的环球美食城举步即至,为高端置业者提供便利的生活环境。

交通:北侧距郑开大道仅有500米,正在修建的城际轻轨东西贯通郑州城市和开封古城,是郑汴融城重要的交通枢纽。有多路公交车可达,自驾更是方便快捷。

项目品质:182亩水岸府宅,建筑面积约43万平方米,绿化率高达39.56%,景观由美国KSK设计,物业顾问选择的是全球知名的综合性商业地产服务和投资公司世邦魏理仕。
教育资源:星联湾内部规划有幼儿园,周边规划有中学、小学,毗邻学术氛围浓厚的龙子湖高校园区,让业主享受一站式教育资源。

价格区间:项目高层均价8500元/平方米,别墅均价25000元/平方米,具体一房一价。

优惠信息:星联湾项目高层房源均价8500元/平方米,购房可享受交1万抵3.2万;另外,另外有全款97折按揭98折优惠。项目240-380平方米别墅在售,均价25000元/平方米左右,购房可享10万抵

30万优惠。近期购房还可享低首付政策,首付5万起即可入住郑东新区河景3房,剩余首付可在交房前分两次付清。在此基础上可享按揭优惠2个点,全款优惠3个点。预计2016年6月交房。

项目加分项

自然环境优越:西侧紧邻约60亩市政绿地,南侧紧邻碧波浩淼的贾鲁河,贾鲁河桥巍然屹立在河面上,连接城市万千繁华,视野开阔,河景一览无余。

规划设计出色:规划设计最大化借河景入社区,沿河灵动布局加入如意造型创意,将生态环境与人居完美结合。

绿化景观一流:别墅跟高层同在一处,共享小区绿化。

升值潜力巨大:目前正处于价值洼地的星联湾,有独一无二的区位优势,此处将形成未来新的行政文化中心,升值潜力巨大。

购房者说

我现在住在北环附近,虽然交通便利,配套设施成熟,但不喜欢城区内的车马喧嚣,不喜欢一出门就看到尘土飞扬,所以想找一个能够

新政施援手 选定星联湾



呼吸新鲜空气的、安静点的郊区大盘。既然是二次置业,为的就是能够好好享受生活,我一直在寻找一个生态环境好,低密度的郊区大盘,但由于资金问题和考虑到未来升值空间,选房迟迟没有落定。现在恰逢政策利好,居民家庭购买第二套普通自住商品房的最低首付比例下调为不低于40%,再加上星联湾首付五折的政策,这对我而言正如雪中送炭,解决了资金压力。

值得一提的是星联湾不仅绿化率、紧邻贾鲁河、毗邻市政公园,满足了位于郊区生态环境好这一要

素,而且去往市区、机场、高铁站都十分方便,交通便捷,可以告别市区内的堵车烦恼。星联湾项目所处的郑东新区白沙组团区域位置非常优越。郑东新区集中了众多优势资源和各类配套,规划中的中原行政服务中心更是聚集了众多省市级机关单位。未来大郑东的居住价值将会受到越来越多高端人群的认同和追捧,区域发展前景优越,升值潜力不可估量。这些都是我最终选择星联湾的重要因素。有时候买房买的就是机遇,比的就是眼光,星联湾这样的好房子,遇见,决不能错过。