

# 地产精英港城论 剑 妙语连珠

编者按 由本报主办的“征途2011 新政下的烟台地产走势”主题峰会3月4日成功举办。百余名地产界人士出席会议,思想积极碰撞,不时迸发出鲜明深刻的火花。本版整理峰会精彩言论,为读者奉上一份精神大餐。  
宋振东 夏超 孙立立 整理

## 市场 一致看好

### 老百姓首选品质楼盘

烟台旺埠置业有限公司 总经理 郝新辉

我们盛世花园项目虽然离海岸线不太近,有大约四公里,但只要把品牌、品质提升起来,老百姓就会去选择,项目也会成为一个成功的楼盘。

还有一点,龙口的海岸线海景房在全国出名,烟台这个城市的宣传力度似乎还不如龙口,这是为什么?因为烟台尚需要一个平台,包括各个开发商在内,与媒体鼎力合作,把烟台这个城市充分宣传出去。

### 烟台地产依旧利好

烟台金石顾问房地产有限公司 总经理 陈哲

从短线来看,限购令会变成促销令,因为在一些已经限购的城市被控制住的同时,另一些未限购的城市则会出现突击购房的情况,而从中线来说,限购会给烟台带来喜忧参半的影响。从目前的情况来看,所有出了限购的城市,楼市的销量都会受到非常严重的削弱,然而就烟台来说,与省内大城市之间相比,其城市化的进程、半岛一体化的趋势,以及国家级高新技术开发区的成立,还有产业人口的增加和周边农民的进城,这一切都会给烟台房地产行业中长线发展带来利好因素。

### 限购令成烟台新机遇

山东祥隆企业集团 营销经理 别华滨

烟台的城市规模在膨胀,经济实力在增强,这个城市承接大量的刚性需求群体。此外,烟台是一个内需型的市场,刚性需求巨大,但高端市场的需求同样巨大。目前,青岛、济南都出台限购政策,烟台则迎来了一个新的机会。通过《齐鲁晚报》做全省性的推广将为我们赢得机会;即使不做全省性的推广,只在济南和青岛,我们也有机会分得一杯羹。

### 青烟威或成沿海城市群

烟台大学外国语学院日语系 经济学博士 高庆元

在日本生活十八、九年,2009年才从日本回到烟台,发现烟台楼市盖得特别多,销售得也很快。我国现在正在经济增长时期,今后会形成许多城市群,比如说以上海为中心的长三角,以广州为中心的珠江三角洲,现在山东为沿海地区以青岛为中心,青岛、威海、烟台也许会形成一个很大的城市群。在房地产方面,还是有很大潜力的。

### 看好烟台地产前景

融科智地 营销副总监 啜稼麟

不管是限价、限价,都无法阻止老百姓买房,未来,还会出台新的政策,两会过后也许会出台一些更严的政策,但对烟台的影响不会很大,很多一线房企先后来到烟台,就表明大家一致看好烟台的地产发展前景。而一线房企的到来,则间接促进了本地的开发商从资金、服务、售后各方面都有所提升,同时也能够促进烟台的房地产市场更规范化、市场化、人性化。

## 媒体 架起桥梁

### 烟台地产品牌需要宣传

正泰集团 烟台北方温州城开发有限公司 总经理助理 马武华

烟台地产的知名度不高,但是它的报刊、平面广告已经达到6个亿,而烟台目前才1.5个亿,这说明烟台的宣传力度不高,很难讲,烟台地产还是一片价格的洼地与此没有关系。烟台的地产迫切需要一个更加强大的宣传平台。《齐鲁晚报》进驻烟台,为烟台的地产搭建了一个平台。

### 价格更低,效果更好

佳隆集团有限公司 策划总监 蔡军

如何推广烟台的房地产,《齐鲁晚报》给了我们一个更多的选择,它是一个省级媒体,又有效果上的优势。我们开发商倾向于多渠道的选择,倾向于性价比更优的选择,让成本更低,让利于消费者。我们公司坚持做市场调查,目的就是以最少的成本把更好的产品回报给购房者。

### 营销费用降低惠及购房者

烟台市御基置业有限公司 营销总监 尹延峰

烟台的房地产不单纯是本地市场,需要外来的购买力,而《齐鲁晚报》恰恰有这种优势,可以把烟台的地产项目推向全省,希望全省版的资源能够对烟台有所倾斜。

### 烟台地产知名度有待提高

烟台华森嘉业房地产开发有限公司 总经理 杨云升

烟台地产的知名度不高,一个例子是:北京有不少人去乳山买房子,那里交通不如烟台方便,机场也没有,但就是很多人去。其实烟台各方面条件都很方便,只是宣传没有跟上。希望新闻媒体加大宣传力度,希望《齐鲁晚报》为开发商搭建一个平台。不止在地方版,更要在全省版上宣传烟台的楼盘,不仅吸引北京购房者来买,山西购房者来买,单山东省内的购房者来烟台买房子,也足够烟台的地产商发展了。

### 资源型住宅扩容房地产市场

烟台建源置业有限公司 副总经理 曲中华

烟台的楼市应该围绕着海景资源和它独有的生态资源,把居住属性进一步扩大,进行市场的扩容。

烟台是价值洼地也好或者被低估也好,最大的问题就在于它的城市形象没有充分挖掘出来,烟台比其他沿海城市要好,但没有更多的外来房客有意愿把目光投向烟台,烟台依山傍海,资源型住宅升值潜力巨大,外来房企和本地房企应多发挥自己的资源优势,吸引外来客户的目光,关注烟台这个地方,一起来做大做强烟台的房地产市场。

### 烟台需要走出去

烟台华滨置业有限公司 销售总监 杨才祥

大家常常说烟台城市价值存在价值洼地,从各个项目实际销售情况来看,当房价达到1万左右时,再往上提升的空间就有限,这是因为目前烟台还没有吸引足够多的外来优秀人士置业。可以让更多的外地人喜欢烟台的海,加入烟台,成为烟台发展的一分子。在推广烟台城市方面,《齐鲁晚报》作为山东最优秀的媒体责无旁贷。

## 政策 观点不一

### 楼市调控是件好事

烟台城新集团 董事长 邢新强

市场上的一些问题,需要有国家的政策来调控;国家如果不调控,市场的走向有时候也会走偏。所以说,政府的调控是理所应当的,房地产市场之前的五六年时有调控,有时候往上调有时候往下调,2008年、2009年市场很差的时候,国家给了很多政策往上调,给了很多优惠政策,而当市场走得太高,没有数地往上增长,不单国家担心,行业方面也担心。

### 房价受多重因素影响

天马产业开发有限公司 营销总监 姜绘来

烟台目前还没有出台限购政策,但是“限购令”的确影响了很大一部分是信心,然而房价降与不降是根据各房企的自身情况并结合市场变化决定的,如果市场很糟糕的话,一些企业面临很大的压力,房价势必会降,但如果现金流非常好,企业实力很强,产品竞争力也很强,产品的价值远远高于现在的价格,那么市场再受冲击也不会降。事实上,本次调控非常严峻,不管一二线,还是像烟台这样的三线城市一定会感受到压力和影响。

### 烟台不应出台严厉调控

烟台海风置业有限公司 副总经理 刘福强

目前,一线城市的调控效果已经显现出来了,烟台是否也会出台地方政策,现在也很难说,但调控出台肯定对当地的房地产市场有影响,这是不容质疑的。至于对于整个房地产的影响能有多大?这也很难判断。其实,烟台的房价并不高,历来被业界称为价格洼地,而且烟台房价的泡沫也公认不多,如果烟台要出台地方调控政策,应该出一个相对比较宽松的调控政策。

### 港城限购令或将出台

烟台金桥置业有限公司 营销部经理 吴海波

烟台、青岛、大连这三个城市非常相似,从环境方面来说,烟台甚至优于其他两个城市,作为山东经济的前三甲,烟台应该也会出台一些地方政策,但是总体来说肯定是象征性的。此外,烟台的海景房还有一个很高的升值空间,烟台的整体房价不高,特别是沿海的观海房,烟台沿海、观海地段的土地越来越少,今年的房价还是稳步上涨。

### 限购令影响巨大

山东银和怡海房地产开发有限公司 副总经理 纪传成

春节以后,烟台的房子卖得不错,这与烟台还没有出台限购令有关。济南、青岛、北京、上海等城市都出台了限购令,对烟台而言是一个机遇,想买房而受限的人只好到其他城市寻觅,烟台发展潜力巨大,生态环境宜人,自然成为众多外地购房者的首选。

如果烟台也出台限购令,烟台的海景楼盘销售肯定会急转直下,因为海景楼盘都属于高档楼盘,总价较高,购房者大多是有钱人。而有钱人往往已经拥有多套房产,如果把这部分购买客群限制了,市场自然会萧条。

### 调控下不必草木皆兵

烟台山外山市场策略设计有限公司 营销总监 朱卫平

在新政下,不一定就要草木皆兵,新政对烟台的影响有多大?需要先认清清楚新政的目标,新政的目标是打压过快增长的房价,在环渤海区域,烟台房价还是处于比较低迷的,从购买的人群来看,是以本地的消化为主,房价增长一直比较缓慢,现在《齐鲁晚报》召开这样一个座谈会,也是把这个平台搭建起来,把外面的购买力介绍到烟台来,是给烟台的地产多一点信心和支持。

## 房企 大有可为

### 一线房企带动本地房企品质

烟台长坤泰实业有限公司 监事会主席 安锐

烟台的房价并不是很高,环境比青岛等城市甚至还要好上几分,外地企业像万科、龙湖等一线品牌进驻烟台之后,树立了新的房地产行业理念,促使本地房企打造更高品质的产品,潜移默化中把烟台的房地产开发水平拉升起来,而且本地房企也有机会学习到一线房企先进的营销理念和策划方法。随着外地的客户涌入,烟台的房地产市场将来会越来越越好。

### 一线房企是双刃剑

深远国际 副总经理 江宁

万科等一线房企领衔的上市公司进入烟台之后,本地房企的价值和品质也会跟着提升,烟台的房价当然也会升,政策调控之下,二三线市场是一个很庞大的市场,对于一线房企而言,未来在资本市场上争雄的唯一手段就是控制二三线市场的占有量,很多一线房地产开发企业对烟台地产市场充满信心,因此,一线房企会在烟台继续拿地,随着烟台的城市发展,向东、向西、向南进一步拓展。

当然任何机遇都是双刃剑,本地房企始终保持一个理性的态度,在今后房地产行业肯定要面临洗牌,不适合或者不专业的群体早晚都要退出,本地企业要抓住自己的现金流,保证资金运转的流畅,哪怕摒弃一些高利润率。

### 房企应顺应中求发展

首尔星宝置业(烟台)有限公司 副总经理 张东方

国家地产调控政策出台之后,房地产企业应该找准自己的定位,首先,政策对一个行业的影响需要时间,房企要有前瞻性的分析,控制好未来的发展方向;其次,政策不是哪一个行业能改变的,只有顺应市场,顺应政策,才能稳中取胜。

### 客户的口碑很重要

烟台市容大置业有限公司 销售部经理 王英霞

国家的调控是任何人控制不了的,房地产开发企业必须审时度势,适应市场的变化,具体说来,无论调控形势如何,开发商都要先把自己楼盘的产品品质做好,才能赢得客户良好的口碑,这是最重要的。此外,还要把开发商的责任感和美誉度一起做出来。

### 必须重视物业管理

烟台山海花园投资开发有限公司 营销经理 赖灵强

烟台的房价涨得太慢了,但接下来一线开发商进驻烟台,情况可能会不一样了。将来的竞争更大程度上不是景观,也不是户型和外立面,可能更多的是物业管理等,这是烟台所有开发商需要思考的,烟台现在的大多数地产项目都面临着物业管理弱的问题,除了努力做好产品,做好品质,更要管好物业。

### 要做出文化的品味

烟台广播电视文化传播有限公司 总经理 董彦海

我做文化传媒多年,感觉烟台是个聚宝盆,它聚集了很多财富,拥有丰富的自然资源,四季风调雨顺,然而,烟台却是一个“价值的高地,价格的洼地”,而且烟台还是一个文化的洼地,不论是房地产行业还是其他任何产业,只要把文化格局、文化品位做出来,都会基业常青。