齐鲁晚报 2011烟台楼市盘点——贺岁 今日烟台 B13 ■2012年1月18日 星期三 ■编辑:夏超 ■美编/组版:卫先萌

2011延续了调控之势,整个楼市跌宕起伏,可谓你方唱罢我登场,好一派乱意了然。都说2011是调控年、过冬年,寒冬之后2012年又将走向何方?本报独家相约烟台地产机构,全方位分析、预测2012年楼市开局政策、楼市成交、市场盘点、购房者调查等,深度解析市场动态。

地产代理话心声:告别2011 猜想2012

1 山外山:2011,烟台地产营销的小时代

山外山市场策略设计有限公司

之所以将2011年称为烟台地产的小时代,是因为在2011年烟台地产经历了一场变革,无论你身居业内还是行外,你都能感受到2011年烟台房地产市场的变化,它因此可以成为一个小时代,载入烟台房地产房展的历史中。

楼市过山车

2011年烟台房地产市场跌宕起伏,从时间上,可以将2011年烟台房地产市场整体分为上半年和下半年两个市场。

上半年,烟台房地产市场维持了2010年房价的涨势,更有外地品牌开发商带动了烟台房价上涨,在此阶段,烟台房地产市场一片歌舞升平,只是从里到外正孕育着一场新的变革,有人等待,有人欢呼,不管怎么样,它还是到来了。

下半年,从全国出现的市场低迷开始蔓延至烟台,一场不平静后,烟台房产市场被过早地推入冷秋。翻身已是困难,2011下半年,烟台房产市场继2008金融危机后,陷入低谷。在市场低迷之下,唯有回款才是王道,如何回款,那就要看各家出何招数了。

做概念

孩子上学越来越重要,而能让孩子上一所好的学校也越来越重要,孩子承载着一个家庭的未来和希望。幼儿园、重点小学的门口,在报名的前夜,常常是排队为患。于是,学区房成为炒作热点。

在高新区,东海岸以东海岸以"500米,我与烟台二中的距离"。以此傍上了烟台二中新校区。在学区房越来越热的情况下,这种推广也不无效果。

在市中心,名仕豪庭也在推广中利用学区房进行营销,地道传统学区房,也使得该楼盘从中受益不少。在芝罘区南部,润鼎家园以"学区也生活"为主打,力推烟台二中南校区,使得该楼盘也有较高的注目率。另外,还有部分楼盘干脆以"学府"作为案名,如"佳隆学府""学府西院"等楼盘,将学区直接运用到"骨髓"中。

推介会

推介会,是一个舶来品,在万科来之前,极少有"推介会"这种推介方式,2011年,"产品推介会"成为一种营销时尚,贯穿在其中,烟台地产从此洋活起来。

万科、金海名园、福地隆城、海天雅筑2期、中海·紫御公馆等楼盘接连做了产品推介会,万科等引领,金海名园、福地隆城等项目跟进,一时间,使得产品推介会成为众家效仿的利器。

推介会在项目营销上有着不可替代的重要作用,它是一种包装,最重要的就是在推介会上,让客户对项目达成一种共识。从这个意义上来看,外地品牌开发商入烟,还是有它的积极意义的,它更新和传递了一种营销方式,使得营销的方式趋于多元化。

活动营销

以往,烟台地产只停留在为卖房而卖房的阶段,在2011年,烟台房地产市场的活动比任何时候都要多。如果将以往的烟台房地产市场比喻成静的话,那么2011年烟台房地产市场是一个动的市场。

活动营销成为2011年烟台房地产市场的一大特点。以万科等楼盘为代表,项目营销活动异彩缤纷,从"时尚美甲"到"红酒鉴赏"、"巧克力DIY"、"数字油画",房地产营销活动在影响着一个楼盘的外在形象,带动项目的人气,也在深度影响着一个楼盘的销售。

2 合富辉煌:2012年房价下降不再羞答答

山东合富辉煌方地产顾问有限公司

"拼跌"预计会出现在上半年

据监测,2012年1月1日至3日元旦期间烟台楼市继续冷清,不包含福山区某旧村改造项目,合计去化39套房源。购房者观望情绪浓厚,北京、上海、广州、深圳等一线楼市成交量同比亦大幅下跌。

伴随着供应的急剧膨胀和销量的举步维艰,面临着巨大销售和资金压力的开发商降价不再羞羞答答,品牌房企和上市房企充当起本轮降价风暴的"急先锋",而且降价潮亦在全国各地蔓延开来,从刚需至豪宅,从远郊到市中心,处处可见降价盘的身影。而反观烟台楼市,继"金九银十"破灭之后,"真枪实弹"的裸价销售也已然开始显现端倪。

考虑到烟台三线楼市的滞后性及本身房价不高,泡沫不多,真正的"拼跌"预计会在2012年上半年出现。届时,个别开发商随着资金链不足,将会出现房价上一定程度的下探,以价换量,但下探空间不深。

并不排除个别企业的个别项目为短期资金过桥,亏本出货,但肯定不会是普遍现象。如果房地产行业长期、大面积亏损,会出现中小开发商的大面积跑路和大量在建工程烂尾。结合当前经济和房地产市场的基本面,出现这种局面的可能性极小。以价换量的价格回调将会以房地产行业普遍公允利润率为最高上限,而不会像部分人士预期的那样大幅度跳水。

"软性"服务要逐步加强

客观而言,2012年是楼市调控的关键性一年,在各种政策手段相互配合下,不太可能再出现过去"一放就乱、一乱就收、收了就打"的局面。单个政策的退出,一定会有一个替代政策,政府会有序地进行未来的政策安排。

虽说冬天即将过去,但开春如何迈步如何继续发展,这才真正决定着房企的命运,这个期间是房价有大的震动或者说全面回落的关键时期,也是迎接房地产市场发展的新开端时期。

现阶段,对房地产企业来说,采取任何一种营销手段,效果都可能是事倍功半。在市场低迷期,销售不畅,慢下来的时间,房企除了"现金为王、积极卖楼、谨慎拿地、节约成本"四大基本运作原则外,更应注重修炼内功,好好夯实、好好调整,能够把自己的核心竞争力,把自己的产品做好,把自己的品牌做实。毕竟,房子最终还是要回归最基本的居住属性,开发商们也要从"盖房子"向"盖有人住的房子"的思想上转变。

下一个时代的房地产市场要的是拼软性服务,随着整个建筑水平的提高,竞争也应该转向"软"的方面。从拼产品、拼绿化向软的服务配套,绿色节能建筑。如此这样,随着各种资源整合能力的提高,房地产行业未来竞争的面才会越来越广。

3 金石顾问:地产圈:拷问2012

烟台金石房地产顾问有限公司

某地产圈年会,晚会上有个节目,是泡泡秀,一美女用工具不断制造各种各样各种大小的泡泡。当一个个五彩斑斓的泡泡飘上天空然后又一个个破灭,台下的众家兄弟姐妹自嘲地相视一笑:这节目是来影射这个行业的么?

节目还是颇有观赏性的,只是表演的场合、面对的受众尤其是表演的时间配合到一起,不免触动了地产人敏感的神经,对号入座也就在所难免。

最近的一年来充斥着各种声音:调控、成交萎缩、砸售楼处……代表了不同身份的利益集团不同的心理、情绪的表达。笔者作为这个圈子中的一员,是这个市场中买方和卖方的双重代表,面对喧嚣浮躁的现状和波诡云谲的未来,笔者认为我们每个人都应该对自己的内心做一下拷问,才能真正在2012找到这个行业的真相。

首先,不要问底部在哪里,要问自己底线在哪里。

现在的市场情况,不是买房人不需要房子,而是所有想买房的人在不断推出的调控政策、清淡的销售数据和媒体的推波助澜之下,都在观望。观望的目的自然是希望看到一个底部,而除非出现成交的大幅放量,否则谁也没有办法断言底部。于是,小买房人只好一直等下去,直到投资客看到机遇,先行进场,然后在房价的上升过程中纷纷出手为别人"抬轿子"。多年以来,股市楼市莫不如是。事实上,下半年以来,烟台新开楼盘纷纷调低价格预期,跟目前的城市土地成本相比,如今的房产价格水分已经很少。但是消费者因为看不到所谓的"见底信号",迟迟不肯出手;而开发商也因为试探不到市场的价格底线而不肯进一步降价或者干脆暂停新的开发计划。

但有多少人在人云亦云,心存侥幸和患得患失中错过买房的时机,又在身心俱疲、被逼无奈和狂热煽动下出手?笔者曾经多次提出,对于刚性需求和改善型买房者,买房不是投资,所以自己能够负担并且满足需求的房子和价格就是出手的时机。既然无论怎样短时间内自己都不会转让,那房价上涨还是下跌,与卿何干?

今天的房地产市场,太多人是为了暴利而来,所谓"天下熙熙,皆为利来,天下攘攘,皆为利往"。于是我们看到,做实业的、开煤矿的甚至卖水果的都来做开发商,银行的职工们通过各种名目的"团购"买到便宜房子倒手赚钱。他们对房地产的期望利润远高于自己所从事的行业水平,所以房价才会让很多人感到惊讶。

但是对于这部分人而言,房地产跟股票一样,只是一个赚钱的工具而已。如果明年看不到暴利,那么今年就应该退出市场。但是,你何曾看见万科、世联这样的企业退出市场?他们伴随着中国的房地产市场而生、而长,还有众多的虽然小但是很专业的同行公司,他们以房地产为事业,以这个行业的健康发展为使命,市场越低迷,却往往越能逼出好的产品和服务。

首家纯数字化智能科技社区现烟台

无忧生活从金海名园开始

金海名园以保证每位入住业主生活的私密性、安全性、舒适性为根本目的,运用数字化科技与建筑智能化技术相结合的理念,摒弃传统模拟通信方式的保密性不强、抗干扰弱、故障率高、信息传输慢等劣势,利用先进的数字化传输方式,大大加强了社区通信的稳定性、高效性和保密性,打造一个高效、便捷、安全的现代居住社区。

金海名园倡导以全新的生活方式,完美的家居理念,全新的生活感受,体验不一样的居住感觉。通过利用现代通信网络技术、计算机技术、自动控制技术、IC卡等技术相结合的方式,进行有效的网络传输。利用住宅小区综合物业管理中心、保安防护系统中心、科技信息服务系统中心的组合式服务体系,达到"三位一体"的社区内服务及管理运作模式,从而使得社区内每个家庭的私密性、安全性、舒适性、便利性,得到了充分的保障,为每位业主提供一个安全温馨、舒适典雅的生活环境。

车辆出入:使用蓝牙远程读卡

社区内应用数字智能"一卡通"管理系统,通过在中心机房设置一台数据库服务器,一个集中的管理中心,多个分权管理端和各个系统的信息点,对停车场系统、门禁系统等系统进行控制管理,实现真正的纯数字化智能社区。

社区车辆出入口,使用一卡通读卡,应用蓝牙远距离读卡系统,在车辆驶至读卡机机架前两三米区域就可进行远程读卡,业主不需要停车也不需要将手臂探出车外就能进出车库,大大提高了各位业主的出行效率。同时车辆进出时抓拍并保存司机面部照片,出场时并排弹出显示进出时抓拍的司机面部照片,供值班人员对比,实现一车一卡及车、卡对应的安全布防保障。方便各位业主安全便捷出行,体验细致入微的人性化服务感受。

社区车库出入口及地下车库处,每个车库出入口均设置保安员岗亭24小时值守,分别设置车辆管理系统,车辆管理系统均联网到物业管理中心的数据库电脑,在地下车库每个出入口设置控制机和道闸系统,全方位实施监控,把安防体系送到每家每户,从而保障了各位业主车辆的停放安全。

电梯上下:刷卡进入指定楼层

社区电梯门禁系统,通过一卡通智能刷卡。当用户进入电梯并在读卡器上刷卡之后,门禁主控板判断此卡是否有效及所具有所到达楼层的权限,电梯即可开往指定楼层。此时,无卡用户按钮则无效,限制外来人员随意乘坐电梯,保障了各位业主的居住安全性。对于临时的访客通过门口对讲机呼叫住户,业主在与客人沟通后,如果同意访客进入,通过业主户内的开梯按钮,控制电梯到达1楼,访客进入电梯,电梯自动上升至业主楼层。如果有多个楼层访客同时进入,电梯会自动在相关楼层停一下,使访客进入相关楼层。完备的刷卡系统,可有效防止闲杂人员的任意出入,在大大提高了居住安全性的同时,更大为提高了各位业主居住于此的私密性。私享生活居住自由感受,无忧生活无所不在。

防护体系:构筑数字化智能监控

金海名园效果图

社区内的可视对讲系统,提供访客与住户之间双向可视通话,图像、语音双重识别,从而增加了社区内的安全性和可靠性。而在各单元的一楼的单元门皆设计对讲嵌入式门禁,地下一楼监控室安装一体式门禁,小区人行进出口,在小区大门口机动车两侧人行通道处安装智能通道管理系统,小区业户、授权人员、摩托车、自行车持卡方可进入小区,防止未授权、无证人员进入小区,出口通过手动按钮开启,确保了小区居住的安全性。

社区内的主要出入口、公共区域部位均设置摄像机实时监控,所有的摄像头都具备夜视监控功能,门岗值班室设置随时查询功能,彻底杜绝小区内的视觉死角和安全死角。通过高科技数字化技术,大大提升了小区居住的安全性、舒适性、私密性、让各位业主真正拥有一个没有压力,没有烦躁,只有从容、尊贵、便捷、安全的纯数字化智能社区。

金海名园从内而外构筑三层防护体系,社区内外全数字化智能监控,从小区进口伊始,便有数字全能监控为你保驾护航,而完善可视识别系统、监控门禁系统、红外线防攀越系统更为你的居所实行第二层的周密保护,全面为您的居住安全、私密便捷,提供务实有效的坚实屏障,为每一位业主解决了后顾之忧。