



还在牛年的隆冬之时,烟台的同业一边在享受着“市场寒冬回暖后的丰硕果实”,一边与烟台媒体一道热议万科、龙湖、天房等一线开发商“狼来了”后的种种可能。

回顾当时的同行们的心境可谓是:一半是火焰,一半是海水!

还在虎年的春风拂面之时,在烟台的同业一边加紧报规、报建增加供应量,一边畅想着如此火爆年里年报数据上定然能超额完成,再次收到领导嘉奖的大红花。

殊不知,政府毫无征兆地抛出了调控炸弹,在仅仅回暖一年后,4.17新政的出炉,令行业英雄竟折腰。一时间,所有

的地产公司几乎均在闭门开会研究:开工是否减缓?促销政策如何制定?营销费用要打几折?年销售金额下浮几成才合理,还能不影响公司运营……

于是乎,已经开工的只能硬着头皮继续进行,只是没有了加紧工程进度;没有开工的报规、报建也不着急了,早批下来也不见得能如期投入,市场让经历了2008年调控年的同业们如履薄冰。

然而,和同业们所想不同的是,市场并没有如预期般凉下来。经过短暂的观察后,不得已必须开盘的项目却收获了喜出望外的好收成,自一线城市到三线城市,此起彼伏的是大卖特卖,甚至开盘即清盘。

市场究竟怎么了?

N年来,同业说刚性需求时,想到的大都是婚房、无房者的首次置业。但是太多的首次改善型客户已经成为了刚性需求的主力群。

很简单,一个城市中坚阶层家庭,憋着劲攒了几千块,就为了让家人搬出蜗居,享受最基本的三室一厅居家生活,难道是奢侈的么?孩子大了需要有自己独立、私密的学习、休憩空间,必须要购买足够空间和 environment 良好的新社区物业,难道不可以么?老人岁数大了,必须要同住,加以照顾,需要购买安静、舒适的四室二厅物业,难道不人性化么?

个体需求面前,无需具有

大局观,只要国家的经济还在持续向上发展,只要社会主流的人群的家庭年收入存余3—5年内,可以交得起首付,只要主流阶层的需求还没有越来越薄弱,市场就会相对健康的存续。

因此,在新一轮政策调控下,需求并不会受调控的左右。让家人先享受起来才是真理的心态,使非市场化的管控,无法阻挡改善性刚需的步伐;而被妖魔化了多年的投资需求,似乎都当成了炒房一族。殊不知,在所有百姓投资理财渠道已经被彻底摧毁的现今,投资不是为了升值,为保值总行吧?与其放在银行里自然蒸发,买套房子放着总比CPI上涨跑的快吧。

对比起国内众多一线城市和周边优秀沿海城市而言,烟台房地产在此之前就如同“盛夏的果实”,尽管枝繁叶茂,但只是青果满园。但从2011年开始,随着众多实力央企、省企和百强企业硬着陆的拉动,本土地产企业将迎来一次普及性的华丽转身,学习大鳄品质好榜样的同时,加快拉近距离的步伐。

以此,2011后的烟台市场,将迎来前所未有的金秋,届时我们看到的将是硕果累累,满目金黄,如果说,前十年的烟台本土地产已经营造了金九之局的话,那相信后来的众多优秀名企将和烟台同业一道营造属于烟台地产板块的金十之势!

编辑:矫娟 美编/组版:王小涵

编采统筹 Editor Director
曲是捷 Qu Shijie 王世新 Wang Shixin

记者/编辑 Reporter/Editor
严国一 Yan Guoyi 吕天娇 Lv Tianjiao

视觉总监 Creative Director
高峰 Gao feng 牛长婧 Niu Changjing

卜宪超 Bu Xianchao 牛蕊 Niu Rui 张文婷 Zhang Wenting 孙立立 Sun Li 王伟 Wang Wei 韩永培 Han Yongpei