

向国内一线房产大鳄学习



马景涛 歌尔家园置业策划师

2012年上半年整体走势比较被动,在上半年倾向让利促销的大环境下,力度不到位的打折已经刺激不了消费者。2012年上半年潍坊市的刚需有部分释放,但是并没有完全释放出来,刚需的释放主要体现在中低价位的项目,高端项目对刚需的需求量不是很大,中低价位的楼盘相对来说更适合刚性需求的购买能力。

关于成交量,2011年下半年到2012年上半年,对于整个国家来说,无论是一二线城市还是三线城市,政策方面的限购影响都是非常明显的。刚需购房者想贷款买房都买不到房,而从2012年上半年中旬开始,银行信贷政策的相对放松,刚性需求的购房者才能贷到款,才能买房。这就使得2012年上半年部分刚需开始释放。

对于2012年下半年的情况,保守来看,一二线城市包括济南在内,楼市成交情况都有所回暖,甚至有的地

区还会出现像原来那样持续排队的情况,这个信号是好的,加上银行信贷政策的松动,都是相对“利多”的信息,但是潍坊作为一个三线城市,受众的冲击反应比较缓,回暖的信号也会相对缓慢。

目前中建房价拉开了一个新的局面,成交量上升,会拉动房价,但我认为房价只会出现小幅度的上升。因为不少开发商在最近一年时间里,受政府调控政策影响,一般都或多或少地出现了资金问题,为了尽快回款,开发商会选择用低价换取成交量,以便更快的回笼资金。所以潍坊下半年一定会继续“以价换量”的情况。

外来房地产大鳄的出现,对潍坊房企冲击明显。往年的话,潍坊楼市基本上属于卖方市场,房子只要盖出来就有人买,所以房企并没有很明显的危机意识。2011年开始,相关政策出台,部分房企才意识到危机,而在未来的5年里,房地产应该会面临一场优胜劣汰的淘汰战。关于这场淘汰战,潍坊房企想生存好,就要把握好自己的企业品牌,做有质量有品质的房子,向国内一线的房产大鳄学习。而之后的情况还有待市场信号的进一步出现,来做进一步判断。

总之,对于潍坊的整个房地产市场来说,泡沫比较少,购房者在这个阶段可以适当选择开始购房,因为面对下半年的市场信息情况的观望,价格很有可能会出现小幅度的上扬。

“有房就能卖”的时代过去了

中建降价有可能会引起一系列连锁反应。低价3888开盘,开盘两天成交500套,这相当于潍城、寒亭或者开发区一个区一个月的成交量。这对于潍坊房地产同行来说是冲击明显。客户有可能会分流,中高端房产价格已经这么低,客户会观望,期待看其他开发商会有什么反应。

7,8月份是淡季,上半年的3,4,5,6月和下半年的9,10,11月是相对旺季,今年上半年潍坊楼市的形势已经超过了大家的预期,比去年年底好了许多,成交量相比去年有了明显上升。

接下来,针对中建降价,还要看潍坊其他大盘的应对以及中建的持续性措施。如果中建房价持续下降的话,受到进一步的打击,绿城、万达等其他房产都有可能要下降。大盘降价,那么本土开发商的一些小盘也不会迎着压力提价,这就引起一系列连锁反应。所以潍坊楼市下半年应该不会出现明显的涨价。

目前潍坊楼市正从粗放型转向精细型,这个观点我是赞同的。任何事物都是经历一个诞生、壮大到精细化发展的过程。从放养到圈养。目前房地产的形势利润率越来越低,操作难度越来越大,准入门槛也在不断提升,只有进行精细化的管理,市场占有率才能够增加。



隋钢 潍坊房地产营销策划协会会长

同时,老百姓的生活要求越来越高,生活质量也不断提高,消费者会要求配套设施的完善,整体环境的档次。同时,开发商的成本主要是建筑成本,其余的配套设施等用于提升楼盘档次的成本并不会明显增加,开发商提升楼盘品质,可以让利润空间更大。所以,可能潍坊楼盘“只要有房,就能卖”的时代已经一去不复返,之后消费者的选择会更偏向于品质的选择。潍坊这种三线城市,刚性需求的比例明显会更大。

随着超级大盘的越来越多,大品牌项目的强势推广和入市,中小项目的抗冲击能力变得更脆弱。客户很容易就被投入强大的品牌项目所吸引走,哪怕是未来可能会有反复,但是长时间的客户摇摆和比对,是中小项目资金快速回拢最大的威胁。

荆棘岁月

本报记者 周锦江 付志锦

任何事物都是经历一个诞生、壮大到精细化发展的过程。目前房地产的形势利润率越来越低,操作难度越来越大,准入门槛也在不断提升,只有进行精细化的管理,市场占有率才能够增加。在这段铺满荆棘的跑道上如何觅食存活?与其说是技巧技能,不如说是一种思想和哲学。

潍坊楼市主要是靠刚需支持,泡沫并不明显,下半年潍坊楼市应该不会出现大面积反弹,可能会出现“以价换量”的情况。刚需、大力度的优惠促销,会让下半年出现成交量的增长,从交易量上来说,楼市会回暖。价格明显反弹的可能性很小。

作为房地产大鳄,中建这次的让利促销,对于潍坊楼市来说具有标志性的意义,是一个标志性的动作。促销时机以及力度都超出大家意料。按照两天成交500套的成交量,的确达到了“以价换量”的目的。而中建的这次大力度促销,可能会形成一种趋势。接下来,还要看中建的进一步举动,来分析这次降价是不是一次孤立事件。如果有继续力度大的促销,那么在潍坊目前的形势下,基本靠刚需支撑,回暖的基础面并不牢固,高品质的房地产大鳄压低价格,那么其他开发商的压力是存在的。开发商贸然提价需要背负很大的风险,谁也不敢轻易逆流而动,所以会选择继续“以价换量”,不会涨价。

房地产利润的提高导致无论是开放商还是从业人员专业性不强,而万达、恒大、中建等房地产大鳄进入潍坊市场后,会体现出本地开发商在细节上的差别,包括最简单的售楼处管理、营销手段等,仔细观察一下,就会发现差距。这就要求本地开发商也要从之前的粗放型向精细型转变。

既然大鳄的涌入之势不可阻挡,与其抱怨不如调整好心态,承认差距好好学习,师夷长技以制夷。实际上上半年大鳄们最吸引我眼球的动作,并不是万

达高调亮相的一系列活动,而是恒大在通过前期一些列推广吊高了潍坊消费者的胃口之后,以相对较低的价格开盘的举止。前期的精心谋划和精细准备,为后来该项目在相对低迷的市场局面下取得相对理想的开盘业绩奠定了基础。由此也可以看出,大鳄们也在努力研究当地市场,适应区域市场特点。恒大的做法较之当初阳光100刚入市的时候,已经有了很明显改观。

潍坊的房地产销售最早是由南方引入的,最早来潍坊点燃现代房地产营销火种的也是外来的地产人和从一二线城市回归的本土地产人,他们完成了潍坊市场最初的普及教育工作。之后本土地产人口心相传,随着最初接受系统教育和培训的那批人逐渐淡出,加上前几年市场火爆,销售难度不大,在对业务技能的系统培训和HR管理方面出现了“代代打折”的现象,拿一句老潍县的俗话说,叫:黄鼠狼抱老鼠,一窝不如一窝(笑)。如今,随着大鳄们的涌入,让大家看到了各个环节的差距。是该到了有点危机感,承认不足,迎头赶上的时候了。



张伟 潍坊人和居房地产营销策划有限公司副总经理



王伟贤 青岛泛宇房地产策划有限公司执行总监

“以价取量”是一个必然的趋势

“认清差距,才能尽快赶上”