

“一期冠城，二期无竞，三期登峰。”东岳国际全城热抢背后到底有何秘密，在房产领域初出茅庐的东岳缘何颇受市场青睐，下半年房地产市场又如何风云变幻，购房者是否该果断出手?14日，本报记者采访了东岳联邦置业有限公司董事长兼总经理李树才，详细了解了东岳成功背后的秘密和目前淄博楼市市场的整体状况。



本报采访东岳联邦置业有限公司董事长兼总经理李树才,获取楼市“情报” 诚信为本是东岳制胜法宝

方向:

坚持高端差异化 打造和谐社区

在打造桓台代表性建筑方面,东岳国际一直有着自己的执着和打算,并坚持为桓台和淄博市民提供性价比最高、质量最好的房子。

“我们的目标就是打造桓台代表建筑,经过两年多的运营,我们也意识到了必须做好医疗、教育、服务,打造和谐社区,才能做好房地产市场。”对于东岳国际来说,坚持高端差异化策略,使产品真正满足桓台消费者的需求,是它作为桓台标杆企业,始终不渝的追求。

东岳国际一直坚持打造和谐社区,必须打造质量好、档次高、环境优美、服务优秀的房产。在技术、工艺、材料、

环境、服务等方面,东岳国际具备普通住宅项目所不具备的优势。在质量和绿化方面,东岳国际严格落实国家康居示范工程建设标准,严把房子质量关,绿化率更是高达43%。

在物业管理方面,东岳国际聘请五星级物业,为居民提供全方位星级服务;文化建设方面,通过去大连等地学习,将先进经验引进,打造人与人亲密无间的温馨社区,各个方面都达到了居民的希望和要求。

我们看到的是,这些点点滴滴的细节,正彰显着东岳国际对品质生活的承诺,我想,这也正是购房者们一眼就看出东岳国际的重要原因所在。

计划:

定位未来市场 把握高端住宅

“虽然将来桓台市场有几万套房子要建设,但谁能抓住改善性住房,抓住市民真正需求,谁才能掌握市场。”这句话不仅包含了东岳国际对未来市场的准确预判,还有作为桓台标杆的东岳所展现的雄心壮志。曾经沧海难为水,除却巫山不是云,不管对手是谁,我们相信,东岳都将站在市场的最前沿。

未来房产市场的潜力,从一个地区的经济状况就可窥探一斑。目前的桓台经济高速发展,是农业大县,也是人口输入区,众多的产业围绕在桓台周围,一二产业发达,所以第

三产业需求缺口比较大。再者,桓台占尽交通优势,高铁建设、客运北站落户,这些优势条件的集合,为桓台楼市带来了更多的机遇和利好。

从政治、经济、文化等多方面综合分析,桓台过去10年是房产市场的黄金时期,而现在的桓台已经迎来未来十年的白银发展期,在未来市场发展,谁能把握改善性住房,谁才能把握市场,所以必须把握高端住宅市场。而对于不断追求创新和优秀的东岳来说,他们早就给自己定好了奔跑的方向。

分析:

市场预判
春节前出手是好时机

上半年楼市整体低迷,东岳国际的优秀交易成绩,却让它成为一枝独秀。这不得不让我们佩服东岳国际的市场预判能力。那么,下半年市场将是怎样的走向呢?

据了解,全国房地产从去年下半年开始下落,到今年五六月份达到低潮,这个过程当中,还有一部分人认为房地产市场会崩盘,其实,按照东岳的理解,即使全国房产缩水5%—10%,也不会出现此类崩盘的情况,房地产市场只是从非理性发展进行理性发展阶段。其实,分析房产还要考虑其他四个因素。一要看当地的城镇化水平,二要看建设区域是人口输入区还是输出区,三要看经济增速情况,四要看市民的收入增长情况。“而这四方面,淄博或桓台都具备,所以综合分析,下半年房产复苏迹象明显”。

简单来说,房价成本取决与土地成本和建设成本,而这两种成本目前趋于稳定,所以从成本来讲,下半年出手是个绝好的时机,有意的购房者最好在春节之前出手。而且,东岳国际雄踞桓台CLD核心,未来“新浦东”,区域位置和相关配套的建设,必定使这一区域升值空间大为提高。

目标:

发展目标明确
向平台运营商转型

创新是第一竞争力,只有不断创新的企业才会屹立在行业最前沿,而如此快速地确定自己的发展目标和转型计划的东岳,估计只有让人敬佩的份了。

以前传统的开放商模式就是拿地、搞规划、审批、建设、售房,而作为优秀的开发商,必须从传统的开发商转型到平台运行商,东岳就是朝着这个目标而努力。那么什么是平台运营商呢?按照东岳的了解,就是要搭建一个满足社区服务的平台,谁能搭建好这个平台,并能指导其正常运营,就会自然成功。

“打造三张名片,做好三个善待,五个保障,打造一个品牌。”长远发展目标上,东岳希望通过做好“3351”,打造能代表桓台建筑之乡的标杆之作,也是希望通过“3351”,使产品建设又快又好,成为一家诚信、品质、责任、担当、有为、奉献的、受人尊敬的开发商。人无远虑必有近忧,东岳已经朝着自己的理想和目标前进。



秘密:东岳的成功 是企业文化使然

东岳国际是东岳集团涉足房地产的首个项目,但却获得了市场上的巨大成功,我想不光是我们,包括很多购房者和业内同行,也都迫切想知道这其中的秘密。

“东岳的成功不是偶然的,它是东岳集团企业文化

的深入和进一步建设。”东岳集团的文化是追求卓越,自强不息,而东岳国际更是将这种企业文化分解为诚信、品质、责任、担当、有为、奉献,并真正将这12字箴言落实到行动中去,项目中去,所以东岳的成功,是企业

讲究诚信的成功,是东岳集团对社会承担责任的成功,是对桓台县居民和政府负责的成功。

“一期冠城,二期无竞,三期登峰。”正如我们所看到和所感受到的,东岳国际的成功是必然的,它是在认

真研究桓台市场需求、规划配套现行,真正满足市场居住需求的前提下而获得成功。不鸣则已,一鸣惊人,或许正是这种务实、低调、诚信的企业文化,深深征服了消费者。