

刚性需求持续入市

# 4月第二周楼市成交量继续回暖

近日,中国指数研究院最新报告显示,在上周被监测的40个城市中,近半数城市楼市成交量环比出现了不同程度的增长,个别城市涨幅超过100%。对此,业内人士指出,刚需稳定释放,促使成交量持续上涨,但是部分现金流有问题的开发商资金将面临断裂危险,加之高库存重压,预计新一轮“降价走量”的策略将在全年持续上演。

中国指数研究院报告显示,上周被监测的重点城市中,上海、重庆和广州同比下跌,其余城市均上涨,其中南京涨幅最大,达157.48%。深圳、杭州涨幅均超过50%。

而根据北京市住建委网签数据统计,上周新建商品住宅(包含保障房)网签量为1851套,成交量环比大幅增长61.4%;成交价格(不包括保障房)为每平方米18432元,环比上周小幅下降5.2%。

“3月之后,北京商品住宅市场逐渐走出淡季,受近期贷款政策的优惠和新入市项目整体价格同比下降超过10%的双重因素影响,购房刚需稳定释放,成交量持续上涨。”链家地产市场研究部陈雪说。

但是,她同时分析认为,刚需市场的释放程度有限,目前持续保持低位的成交价

格,主要是受成交结构影响,实际上的降价项目仍为少数,无法满足潜在的大量刚需。因此,“预计在没有出现新一轮降价之前,商品住宅成交量的上涨势头会有所减弱。”陈雪说。

对此,中国指数研究院报告也指出,虽然上周有近半数城市楼市的成交量环比增长,但还有22个城市楼市周均成交量同比下降,且有9个城市成交量降幅在50%以上,其中青岛同比降幅最大,达到76.11%。其次是舟山,同比降幅达74.25%。

(据新华网)

## 楼市数字

### 27岁

近日,来自《中国青年报》的调查显示,刚刚踏入社会、财富积累尚少的年轻人成了购房生力军。84.1%的受访者确认身边存在毕业即买房的年轻人。受访者中,80后占53.8%。37.3%的人居住在北京、上海、广州等一线城市,30.7%的人居住在二线城市。

从调查中可以看出,中国购房者低龄化。而链家地产市场研究中心与光大银行2010年合作完成的一份报告显示,北京首套房贷者的平均年龄只有27岁,而英国的为37岁,德国和日本的为42岁。北京购房者年龄足足比日德小了15岁。而在调查中发现,中国公众90.0%的人认为应在35岁以前购房最合适。7.7%的人认为最合适的年龄段是36岁~40岁,1.5%的人认为是41岁~45岁。

缘何如此匆匆购房,在受访者看来,首要原因是“结婚的需要”(69.5%);其次是“住房保障体系不到位,缺乏安全感”(50.2%);排在第三位的是“租房价格贵,居住条件不稳定”(49.1%)。

(据新华网)

### 85亿元

来自中原研究中心数据显示,截至4月15日,沪深两市140家房企已经有85家发布了年报,合计库存市值高达9641亿元,环比2010年同期的6811亿上涨幅度达到了41.6%,相比同样面临调控及市场危机的2008年同期,库存值上涨了180%。

而预计全部上市房企的库存市值更是达到了1.2万亿元,创造了历史新高。平均每家上市企业的库存市值达到了85亿元。

(据人民网)

### 6个

北京住建委网站近日公开的最新章节显示,4月以来取得销售许可证的现房、现房合计为6个,包括位于门头沟的亿元别墅项目。虽然4月已经过去,但市场监测的多个计划本月开盘的项目却鲜少有市。因购买资格限制少,开发商们都热衷于推商住项目,使得纯住宅项目变得更为稀缺。

在4月入市的新盘中,除了让人望而却步的位于门头沟的亿元别墅——中骏绿洲庄园外,颐景润园、百合湾嘉园、远洋傲北嘉园等项目单价都在2万元以上,且多数以大面积为主。

(据人民网)

## “不才少爷”的创意人生

——记华文智道地产顾问机构总经理 尹凌智



尹凌智

### 这个老总有点“潮”

黑框眼镜、格子衬衫、牛仔裤、马丁靴,眼前的尹总“潮”范儿十足,让人不禁感叹:他,就是能创作出夺人眼球作品的人。交谈起来,尹总思维活跃、笑声爽朗,侃侃而谈中流露出策划师天生敏锐的领悟力和丰富的知识储备。

尹凌智是个怪才,他笑谈自己上学时学习就不怎么好,就语文学得好。当年高考分数惨淡,唯独语文成绩位居地区“榜眼”,作文更是高达满分。这次高考让尹凌智过人的语言

天赋锋芒初现。大学期间,尹凌智是学校社团的红人,在大二时就当上了文学社的主编,他主持出版了《时代广场》杂志,成功创办了省内第一家商业运作的校园模特队。

人总是在不断摸索中才发现自己的喜好和才能,而尹凌智迷上了广告策划。当他即将毕业时,他毅然放弃了主修的建筑专业,投身广告策划行业。恰逢洛阳精顺公司的校园招聘,尹凌智成功应聘,从此正式步入房地产策划领域。

### 创业,是他骨子里的选择

入行后,经过几年的历练,尹凌智从一名职场新人成长为行业能手。2008年,他尝试创业,以小股东身份介入“江苏和利时”和“盈迈地产”。虽然两次创业均以失败告终,但无论是从业务技术到行业理解,都令他受益匪浅。2009年年末,尹凌智回到洛阳,带有浓

重理想主义色彩的他决意从代理做回广告推广,他找到很有才华的设计师江华,二人一拍即合,于是有了华文智道。

尹凌智说:“其实做事贵在坚持,敢于尝试,反复总结,生命不息,折腾不止嘛!创业可能是我骨子里的选择。”

### 创意工作,快意人生

走进华文智道办公室,黑灰色调的空间、设计感极强的白色家具、精彩的手绘墙、成堆的书籍和时尚杂志……这些都释放出设计师们追求质感、随性自然的工作气息。而对于广告策划这份职业的理解,尹凌智说:“广告创意的诞生过程十分辛苦,好的创意策划师本身就是个懂得吸取生活情趣和养分的人。杂志、电影、新闻是‘快餐’,每年至少两次的外出学习是‘大餐’。每天在公司,大家轻松地交流则是创意培育的沃土。我们不会放过任何一个创意出现的机会,哪怕这个创意在起初看来那么微不足道……”

现在,诸多成功案例造就了华文智道品牌的声名鹊起,但尹凌智始终坚持“只做品牌项目,求质不求量”的服务原则。他解释说:“创意是不可量产的,我得用最好的服务来回报欣赏我们的客户,而不可能批发给所有的客户。”正是牢牢把握住了“既浅显易懂,又巧夺人心”的广告风格,尹凌智的团队反而积累了更高人气。

这也正如尹凌智本人,有道是:气宇轩昂才思敏,身处平凡佳作频。华丽深刻见功底,虽嘲不才却惊人。

□本刊记者 朱旭

“thinker”一词直译为思考者,引申为以策划、创意为职业的人。在洛阳地产圈,有这样一位80后的“thinker”,他带领一支拥有20多个精兵强将的创意团队,服务于建业·世纪华阳、住总·鼎城、盛唐至尊、中泰世纪花城等诸多名盘;他虽自取网名“不才少爷”,却在论坛和微博上妙语连珠,于诙谐睿智中赢得诸多粉丝关注。他就是华文智道地产顾问机构总经理尹凌智。

