

楼·关注



头脑风暴

在洛报地产营销策划座谈会上,业内人士预判明年洛阳楼市的走势

大市场温和回暖 各楼盘走势不同

□记者 霍媛媛/文 本刊记者 张宝峰/图

三问
本期话题
洛阳楼市走势



白洁



潘毅兵



何锐



郭郑斌

参与嘉宾

洛阳中亚置业发展有限公司副总经理白洁
河南天地辉煌置业有限公司副总经理潘毅兵
洛阳名门地产有限公司营销总监何锐
建业住宅集团洛阳置业有限公司营销总监郭郑斌
洛阳碧桂园项目营销经理张红普
建业龙城项目营销部经理王彦红
华文智道房地产品牌顾问机构董事长尹凌智

11月6日,本刊举办了一场小型的洛报地产营销策划座谈会,在座谈会上,多名业内人士结合眼下的市场现状,对明年洛阳的楼市走势进行了预判。



张红普



王彦红



尹凌智

问题一 洛阳楼市明年能否回暖?

● 楼市冷暖 主要由供应量决定

潘毅兵:预判2014年底乃至2015年的楼市走势,“9·30新政”算是一个起点。对于新政产生的影响,我们应该区别看待:新政对一线、二线城市有效果,至于持续时间、力度怎么样,则有待观察;对二线、三线城市,比如洛阳,实际的影响没那么大,楼市暂时没有回暖迹象。

除了政策一贯的滞后性,我认为最大的原因是,洛阳楼市是供应量在决定市场变化,而目前的供应量还是偏大的。

● 市场迅速反弹有难度

白洁:从近一个月的情况看,新政的实际效果低于预期,另外,今年多个“4字头”的楼盘现身市场,而一两年前,“4字头”楼盘已经很少见了……种种迹象表明,市场迅速反弹有难度。

各类型楼盘的走势也会不同。大型房企开发的楼盘,比如建业龙城,销量会趋稳,房企的领先优势也会扩大;中型房企开发的楼盘,如果特色明显,比如君河湾,销量也会保持相对稳定;小型房企开发的楼盘如果没有特色,月销量为个位数也可能是常事。

● 市场形势向好 回暖速度趋缓

郭郑斌:明年,洛阳楼市的整体形势会向好的方向发展,但回暖速度会趋缓。各个区域之间也会存在回暖速度、程度上的

差异。其中,因为楼盘少、总体的供应量小,西工区的楼市会比较热,涧西区、新区核心区域的楼市也是如此。总之,位于绝版地段的楼盘竞争压力较小,不需要过于担心市场冷热。

● 市场不会忽然间全面、彻底地回暖

王彦红:定位为快销产品的楼盘,其客户群对于政策的敏感度很高,这一点在新区置业客户群身上表现得更明显。如果信贷政策能进一步落实,对这些楼盘的销售一定会起到不小的推动作用。另外,现在的购房者非常理性,不会像几年前那样盲目跟风入市,他们决定买房,往往是多个因素共同作用的结果。

预计明年的市场不会像2009年三四月份那样,一下子全面、彻底地回暖。楼市能否回暖,其实是需要具体到每个项目来看待的。

● 年后房价会温和回调

尹凌智:新政之后,市场会存在一个胶着期,购房者在这时选择等待是很正常的。从郑州楼市的情况来看,新政的效果很明显——我们服务的一个楼盘在10月开盘的业绩,就明显好于8月开盘的业绩。洛阳楼市的反应速度一向比郑州慢一些,胶着期一般要持续3个月,所以我预计到年后,市场会逐渐转暖,房价会温和回调。

问题二 高层项目明年是否面临“肉搏”?

张红普:这几年,洛阳楼市一直供大于求。据了解,按照市场近几年的平均消化速度来看,目前的库存房要消化两年以上。而这其中,绝大多数都是高层项目。毫无疑问,高层项目面临着非常激烈的市场竞争。明年,这种局面还将持续。

所以,对于高层项目来说,想要取得好的成绩并非易事。高层项目必须在定位、规划、营销等阶段坚持个性化,比如引入现代人关注的健康概念,围绕着

这一概念整合各方面资源,突出项目特色。

尹凌智:明年,高层项目间的竞争可以用“惨烈”来形容。有亮点的项目更容易生存,常规化的项目只能在价格上做文章,毕竟对于购房者来说,总价才是硬道理。

同样是高层项目,应该有“4字头”的楼盘,也应该有“8字头”“9字头”的楼盘,价格分得开才健康。要是无论品质好坏都是“5字头”,那就不正常。

问题三 低密度项目明年能否“突围”?

何锐:你关注或者不关注它,它就在那里,不温不火——明年洛阳楼市,就是这么一个状态。

既然如此,房地产开发商与其过度关心市场,倒不如静下心来“练内功”,把产品质量和后期服务质量提升上去。

高端的低密度项目也是如此。虽然说高端改善置业群体对政策不太敏感,但是在洛阳购买高端楼盘的购房者,是相对固定的一个群体,每年能够达到这个

消费层的人数是很有限的。因此,销量激增是不可能的。

郭郑斌:新政对刚需置业群体的导向性更强,对改善置业群体的影响没有那么大。另外,对于不少高端客户来说,买房依旧是他们首选的一种实现资产保值和增值的渠道。他们在买房时,非常注重资源的稀缺性、生活的舒适度,所以,稀缺的高端房地产项目,比如一些依山傍水的低密度项目,明年应该不难被消化。