

楼·关注

见证影响

□霍媛媛 刘丁

“‘我’所经历的2015上半年洛阳楼市”主题系列报道的第二篇,讲述人的身份,是扎根在洛阳房地产市场销售、策划领域的几名老总。他们在回顾上半年洛阳楼市时,会有哪些心里话想说呢?

2015年上半年 楼市有了新常态

> 我们看好未来 但首要任务是活着

讲述人:陈李军

职务:洛阳易道房地产营销策划有限公司总经理
关键词:十字路口

●我所经历的2015楼市上半年:

十多年来,我们这批人经历了洛阳乃至中国房地产行业发展的“黄金十年”,见证着这个行业不断地攻防易位,2015年上半年,我们似乎站在了一个前所未有的十字路口——市场进入微妙的新常态:销售不温不火,融资渠道收窄,房企的压力向各个层面持续传递,市场嬗变正在发生。

供给:具备地段优势或其他核心竞争力的高层项目尚能立于不败之地,大部分项目步履维艰,待开工项目定位犹疑、进度迟缓;同时,惠普·银河湾、恒联·东陌映像等近郊低密度大盘入市在即,3年内这一类项目将集中放量,分流高层项目购房需求。

需求:住宅刚需真实存在,但经过多年释放,增长在放缓;刚需一族可选择范围较大、成交周期长;商业、商务类需求具有很强的投资属性,长期前景看好,但受宏观经济和项目定位制约,当前的有效需求有限。

营销:客户争夺已白热化,以往的节点性活动已常态化,以“互联网+”为主要特征的营销模式、手法层出不穷,传统营销面临冲击,内功不扎实、理念更迭慢的公司尤其艰难。所以,未来一段时间内,房企对利润的追求,将让位于安全性的考量。

感受:我们看好未来,但首要任务是活着。练好内功,开放心态,积极尝试符合时代发展趋势的新模式、新手段,在坚持中寻找机遇,可能是行业发展的必由之路。拿易道地产来说,5月与世联行成为战略合作伙伴,也是期望在变化中寻求新的发展机遇。

> 市场不会再坏了 但也别指望大好

讲述人:林勇

职务:福建智恒投资有限公司河南公司总经理 关键词:新常态、个案表现

●我所经历的2015楼市上半年:

从去年10月开始,市场明显下行,到去年底,大小房企为过年关、回笼资金,开启了年末价格战,洛阳楼市主力楼盘的房价,给人感觉每平方米“瞬间”就降了500元至1000元,但是这并没有从根本上解决销售问题,销售疲软状态的新常态一直延续到今年上半年。

以我们公司所代理的市区的几个主力项目举例,升龙广场、升龙城在去年和前年的第二季度,月均销售任务(销售额)大概是8000万元,现在每月5000万元至5500万元的销售额都要想尽方法才能实现——线上、线下,“拓客”、“CALL客”、团购、“老带新”、“全民经纪人”十八般武艺齐上阵。

我对比了在市区代理的9个项目去年上半年和今年上半年的月销售额,发现不论大

小项目,今年的月销售额差不多都相当于去年同期的65%(平均值)。在短期缺乏价格上扬动力的大背景下,4000万元的月销售额或将成为洛阳销售榜单TOP10新的门槛。

值得一提的是,在这样的新常态市场中,市场表现并非100%不温不火,主流改善型购房者,还是愿意为更好的地段和品质买单的。6月27日,我们公司代理的中弘中央广场开盘,销售额达1.5亿元;而汉德·九洲城项目当天预约认筹人数直接突破400人大关,有30%的客户提前两天排队;保利建业·香槟国际当天开盘,也有2000人到场选房……一系列案例表现都证明了这一点。

市场不会再坏了,最艰难的一段已经过去,但也别指望大好,平稳是今年上半年的主旋律,将延续到下半年。

> 长远眼光看市场 眼前的路才好走

讲述人:乔升

职务:想想再营销副总经理 关键词:箱体运行

●我所经历的2015楼市上半年:

到了7月,2015年行程过半,地产各类市场、公司、项目的运营状况,基本验证了我们年初的预判“2015年整体房地产市场都将处于‘箱体运行’阶段”。

年初,我们“想想再”公司梳理了洛阳十年的房地产市场走势,发现它每三年坐一次“过山车”,2008年至2009年的金融危机期、2011年至2012年的调控政策期、2014年至2015年的经济低迷期,前面两次每一次走低,都导致当年拿地和开工量不足,接下来的2年,市场又出现报复性反弹。

这一次的行业盘整跟前两次有明显不同,市场反应并不激烈,不论

利好还是利空,洛阳的购房者更理性了,没有出现明显的反应趋同,这说明市场在逐步成熟,这也是我们希望看到的状态,有理性的消费市场基础,才能给好产品和好服务更多的市场机会。

总的来说,经济的起起伏伏是很正常的事情,房地产作为宏观经济的重要组成部分,当然也受到经济趋势的制约。今年,开发企业日子都不好过,因此借这个机会,我们更想跟他们说两句:第一,房地产作为实业,要摒弃短线思路和快钱思路,该拿地拿地,该开发开发,把精力放在产品研发、开发节奏、现金流周转这些运营战略上,用更长远的眼光看待市场,眼前的路才能走得踏实;第二,保持危机感,稳健操作,要知道,控制欲望,才能实现欲望。请“想想再营销”。

