

藉着惠州房展会即将举办之际,广东金宝集团总裁向东接受信息时报记者采访时表示,面对淡市——

◀▼ 向东认为,东莞楼市的刚性需求依然较大。信息时报记者 陈双焱 摄

发展商突围利器: 打造高性价比产品



□本版撰文 信息时报记者 任旭东

统计显示,十一长假期间惠州惠城区住宅实际成交量仅 34 套,往年被称为“金九银十”的楼市今年风光不再。后黄金周,楼市观望气氛仍然浓厚,网上签约仅数十套。不管怎样,10月23日,惠州房展会将如期举行。广东金宝集团总裁向东在接受信息时报记者采访时表示,开发商应该根据定位把产品做成本类产品中性价比最好的,才能在楼市频吹“冷风”的情况下突围。



关于降息

“双率”下调有助恢复信心

10月8日,中国人民银行决定:从2008年10月15日起下调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点;从2008年10月9日起下调一年期人民币存贷款基准利率各0.27个百分点,其他期限档次存贷款基准利率作相应调整。此举离9月15日下调“双率”仅一个月,能否使未来市场信心得以恢复,无疑成为市场关注的焦点。

身调节。目前交投双方博弈焦点在于对房价水平的认知和后市场预期上,加上楼市调整基调短期内难以扭转,因此,预计调整期仍将持续较长的一段时期。

不久前焦点房地产网进行的一次网上调查结果显示,央行降息之后,会改变购房预期的受访者占31%,而选择“不会”的受访者则占到64%;此外,在回答“认为现在是否是入市时机”的提问时,七成被调查者选择“不是”,认为“还需要再看一段时间”,而仅有27%的被访者认为“现在已到底部”。此外,持有观望情绪的受访者占到53%,认为政策对市场没有影响的占20%,只有25%的人认为会“提振市场”。

对于房地产市场的影响,向东认为,“双率”下调对于房地产市场的影响并不会立即显现,其实际意义更在于有助恢复楼市信心。他强调,“双率”下降并不能解决国内房地产市场的所有问题,更多还有待于市场的自

关于市场

隐性需求仍待充分激发

向东认为,许多业内人士说,今年下半年楼市供大于求,该说法有待商榷;因为供与求的关系是一个动态的关系,从需求来讲,每个人都是隐性需求者,每个人都想拥有自己的房子。只是近年来消费者心理逐渐走向理性和成熟,如何通过产品把消费者的隐性需求转化为刚性需求是每个开发商应该考虑的问题。

说到底,楼市的刚性需求还是有的,今年5~7月份的中小户型热销就是佐证。光耀橙子、丽格公寓等创新小户型一经推出就销售一空。房地产商要摆脱盲目扩张

和规模复制的老套,从深刻了解目标客户群的生活形态开始,全力挖掘土地价值与住房需求,通过对产品准确的策划定位,实施差异化的产品战略,避开同质化产品的恶性竞争,才能从总量饱和和状态下发现不饱和的细分需求。

向东分析,十一销量不如五一小黄金周,主要是因为五一期间多家小户型入市,正好满足了80后这一代人住房的刚性需求;而十一期间开发商推出的多为大户型,在观望气氛浓厚的环境下,市民对住房的隐性需求不可能被充分激发出来。

市场观察

房展会现场楼价还能持续高企吗?

即将于10月23日举行的惠州房展会是开发展示品牌的盛会,开发商们又会推出什么新花样?各路购房者正拭目以待。有业内人士分析,由于在过去的近一年里,买房小的有送家电、送物业管理费,大的有抽宝马、送黄金等,但真正刺激起了消费者神经的,毕竟是少数。向东表示,资金链紧张是2008年地产界的普遍症状,降价是加快销售速度,实现资金回笼最为直接的手段,不过优惠手段的效果

很难预见。

房展会不仅是发展商的一次集中亮相,也是购房者的盛会。当众多的“心水楼盘”在现场任挑选并或许还能享受到比平日更大的优惠时,楼价是在高位徘徊还是会继续下行?楼市是进入深度观望期还是迎来一个拐点?是开发商相互取暖还是交双方博弈终结?有人乐观有人质疑,但有一点毋庸置疑:房子还是要住的,只要价格和品质都看好,“该出手时还是会出手的!”

惠东·国际新城 亮相房展会

记者从金宝集团了解到,房展会期间,金宝集团除了展示金山山庄的翠薇居别墅及惠州最抵的回收房之外,其最新项目惠东·国际新城也将首次亮相。金宝集团有关负责人介绍,惠东是惠州市民营企业最为活跃的区县之一,民间消费能力很强,目前少有品牌开发商的大盘进驻。

据了解,惠东·国际新城位于惠东平山镇南部,北接银基商贸城、惠东国际会展中心(规划中)、盟兴大酒店(五星级设计,在建中);东临惠东鞋材市场和惠东高级中学。项目总占地21万平方米,堪称惠东首屈一指的城市地标,总建筑面积42万平方米,容积率2.0,规划总户数约1656户,分三期开发。建筑类型包括高层、花园洋房(美墅)、联排别墅、独立别墅、四合院以及商业,它将是一个“集居住、商业、休闲、教育为一体的现代生活居住区”。

该负责人表示,项目配套的一所学校已交付使用。而项目主体也开始封顶。本项目在建筑设计上采用泛地中海风格,充分体现了现代人的价值取向和人居品位;在园林设计上强调法式园林的对称美和多变的有机形态;在景观上,强调连绵不断的绿化体系和流动的景观空间;在户型上做到户户都拥有独有的入户花园,270度观景房间。



关于营销

破三不会大幅提升成交量

前段时间,江北一家楼盘推出破三说,着实吸引了不少消费者眼球,不过向东表示,成交量并不会因此有太大提升。他解释,“破三”带给消费者的讯息是楼价仍有较大下降的空间,会使消费者的观望心理更加普遍,同时也是对已购房的业主不公平,成熟的开发商一般不会这样做。再者,目前市场推出的产品多为去年高峰期拿地或建设的楼盘,拿地成本高,如金山湖片区一项目土地成本就已经超过2000元,而目

前建安也有近2000元,仅成本价造价就达4000元/平方米。

向东称,楼市的观望气氛会造成下半年没有实力或贷款较多的开发商会采取另一种方式入市,具体来说是借若开发商计算卖出的钱还不够赔银行,不排除部分项目会抵押给银行或金融机构,这样反而能不倒赔钱。“所以今年年底,开发商与消费者的博弈可能会愈演愈烈,到最后出现‘对话’,供求双方共同寻找折中点。”