

颐和集团董事副总裁赵永爽：

# 救市不如救心

# 随意降价有违企业道德



颐和集团董事副总裁赵永爽。

□本版撰文  
信息时报记者 张金娜

## 关于楼价

### 中低端楼价回归 高端盘不受影响

信息时报记者：你怎么看待楼价从去年的“疯涨”到今年的“慢降”？颐和集团是否也会跟风降价？

赵永爽：其实涨价的并不是高端地产，而是中端地产，甚至是中低端地产。比如有的楼盘原本应卖4000元/平方米的，却说自己卖的是豪宅，价格一下就上涨到8000元/平方米；或是有的本应卖6000元/平方米的，定价却超过了10000元/平方米。像去年，有

些开发商开“定价会”，不是看房子的成本多少，而是问旁边的房子什么价格。就是因为这种种做法，把房价硬生生地抬高了。

而今年的宏观调控，好像是针对地产市场，实际是对整个经济环境的调控。今年楼价下调，也主要是之前定价太高的中端房地产回归理性，高端地产并不受影响。

在我看来，今年的楼价回调有一个好处，就是到明年的这个时

候，大家都能以一个合理的价格买到一套合适的房子。

至于是否降价，我们不排除有优惠活动，但不会降价，也不会抬高产品价格。作为开发商，我永远会以自己的价值成品来计算价格。作为普通消费者，则应选择最适合自己的产品。像我自己大学刚毕业后买的房子就非常小，但我觉得够用了，适合自己，普通消费者也要在现有能承受的条件下买房子。

次贷危机、金融风暴、股市地震……一系列的经济震荡席卷而来。在这样的宏观环境之下，在如此低迷的楼市之下，有着“天价”之称的别墅却成功售罄，奇迹出现在颐和集团旗下的物业。

“今年楼价下调，主要是之前定价太高的中端房地产回归理性，高端地产并不受影响。”近日，颐和集团董事副总裁赵永爽在接受信息时报记者专访时指出，高端物业无论在什么时期，其价值只升不跌，这也是高端客户愿意花大价钱买高端物业的主要原因。

因此，赵永爽认为，对于开发商而言，不能在旺市中随意涨价，也不能在淡市中随意降价，而应本着保障业主利益的角度，坚持品牌建设。

## 关于救市

### 未到救市时机 救市不如救心

信息时报记者：对于大家纷纷议论的“救市”，你怎么看？

赵永爽：其实我并不希望地方政府救市，如果真到了要广州政府救市的情况，那么市场真的是很糟糕了。

大家现在不入市买房，不是价格的问题，也不是优惠多少的问题，而是大众信心的问题。

很多人说，消费者认为价格尚未触底，但实际上真正触底后，谁都抄不了底，而且谁都明白“便宜没好货”。为什么大家

都不买？是因为我们把自

己的信心摧垮了。我认为，政府救市还不如去“救心”，现在从政府到企业再到市场，大家都应有足够的信心，而信心的恢复需要大家共同的努力。

信息时报记者：你认为该怎样恢复信心？

赵永爽：我认为，首先，有些房子是必须降价的，虽然有些房子从超过10000元/平方米降到现在的8000元/平方米，但我认为降得还不够。比如开发商以1500元/平

方米拿地，再加上2500元/平方米的土地成本或是开发商成本，加起来近4000元/平方米，然后定价卖6000元/平方米，赚2000元/平方米就可以了，交完税后还有1100元/平方米的利润。现在开发商降价不是打多少折，而是应回到合理的地步。

其次，消费者应有理性的认知，不要因为价格的涨跌而盲目买房。买涨不买跌是炒房，买跌不买涨是对自己没信心。

## 关于品牌

### 品牌比资金重要 乱降价不利业主

信息时报记者：日前，某地产集团强调了“现金为王”的理念，对此你持什么观点？

赵永爽：“现金为王”这句话我是认可的，但在这句话下面，却暗藏着企业道德。

我并不是说有些地产企业没有道德，而是认为我们应秉承一个企业道德。比如除了建筑外，还要花更多精力与资金在品牌建设上。我承认“现金为王”，但同时也需要一种骨气与精神；我认为大家一定要走长线，眼光放远一点。

信息时报记者：也即是说，与救命的资金相比，你更倾向维护品牌？

赵永爽：因为品牌价值越高，而我的商品价格就越高。开发商花那么多精力做品牌，就是希望把价格卖得更高，吸引更多客户。

而现在，一些所谓的品牌影响力最强的公司，在这个经济大潮中，其降价也最快、最狠。这样的话，我们怎么去保障原来业主的利益？如果在市场不好的时候，为了公司一点资金上的需要而降价的话，损害的将是之前业主的利益。

## 关于客户

### 看中物业价值 诚意客户增多

信息时报记者：很多人认为，在目前淡市下，广州的高端地产市场更将笼罩在一片寒潮中。但我看到，你们旗下的产品依然吸引了很多客户，你们是如何做来吸引这些买家的？

赵永爽：我举个例子吧，最近有不少第一期福泽苑业主打电话给我或请我吃饭时，都半开玩笑地说，很感谢我去年和今年

上半年逼着他们买房，逼着他们交钱，要不然他们的钱可能会在股市中打水漂。他们都非常庆幸买了我们颐和集团的房子，因为高端的物业无论在什么时期，其价值只升不跌。

信息时报记者：你们的目标客户一半以上都是私企老板，这次经济环境波动会否对你们的客户群体造成冲击？

赵永爽：总体来说，这两个月我们的销售速度是慢了，但来看现场看楼、仔细咨询价格的人却多了。

我们现在的目标客户是：目前有资格或是有钱、在这个市场上还敢出手的人。而这些人思路更缜密了，他们是真正的诚意客户，只相信自己的判断力，也相信能找到满足自己需求的物业。

## 关于同行

### 敬佩坚持高质和 不随意调价的同行

信息时报记者：在同行中，你最敬佩哪家地产企业？如果是你买房，你会选择哪家企业的？

赵永爽：我最敬佩广州的三大地产集团。第一是中海，因为中海无论做什么物业，无论什么情况下，建筑的质量从不降低标准；第二是碧桂园，在市场好的时候没有特别涨价，市场不好的时候也没有恶意降价，这证

明了老板的远见，以及对业主、产品的负责任；三是颐和集团，因为我们拥有不断创新的精神。

如果是我自己买房，第一必须要熟悉这家企业及其产品，其次是对方要有让我有敬佩的地方。所以在老家买房的时候，我就选择了中海，因为当时那边还没有颐和集团或是碧桂园的楼盘。

