



●李兆栋
盛世华庭 策划
●关键词: 创新

要想吸引客户选择我们的楼盘,最根本的就是品牌、品质与创新,创新才有竞争力。

家豪置业进入潍坊七年,通过坚持品质打造,树立品牌、树立口碑,目前已经在潍坊市场树立起了“盛世”系列品牌。随着消费者观念的日益提高和更多一线开发商的进入,潍坊房地产市场产品也在不断升级,市场需要更多有创新的产品,对于我们家豪置业来说,一直把产品创新作为企业发展的核心竞争力,不断推出更加适应消费者和市场的新产品。

目前,在潍坊市场,小户型产品开发量较大,市场竞争日趋激烈,因此更需要进行产品及营销上的理念创新,我们将要推出的统一托管经营的产权式私人酒店是一种新型的小户型产品,它将统一经营和管理,为投资者建立更加稳定的价值回报体系,解除业主的后顾之忧,每年可坐享约8%的稳定租金回报,再加上城市黄金地段的可以预见的稳定价值增值,真可谓为客户捧上了一个金饭碗!



●周子超
德润康城 策划
●关键词: 暖冬

最近很多人都在讨论潍坊的房子是不是要大跌,我认为潍坊不可能出现像上海、青岛等地出现降价几千块的可能,国家现在执行的地产调控政策基本都是针对一二线城市推出的,对于三线城市其价格与一二线城市也无可比性,一线城市几万块的房价降价七八千,仍然有盈利空间,然而在潍坊是不可能的。

据我所知,现在工人的工资都在涨,建筑材料大部分都没有跌价。潍坊本身就是一个刚性需求的,市场不存在泡沫。目前银行限贷,打击了购房者的积极性,可能会有部分资金紧张的项目,会出现阶段性促销。对于满足居住需求的购房者来说,现阶段也是购房的好机会,但是要选品牌企业开发的项目。



●王泽森
帝景苑 营销总监
●关键词: 稳定

我觉得目前的房产市场还算稳定,起码会原地徘徊一段时间。在目前市场环境下,房地产市场其实就是一个政策市场,明年十月份在十八大前后可能会有新的政策出台,在这之前房企和房价不会有太大的波动。

随着贷款难度增加,很多市民选择了全款购房,10月份以来,我们也对这部分群体进行了优惠政策,一次性付清的每平方米优惠400元。选择全款付清的已由原来的20%左右上升到了50-60%。

现在很多的市民都在观望,或是期待降价,但是按照目前的情况,大幅度降价在潍坊是不可能出现的,因为各种成本都在增加,再者刨除成本因素不考虑,潍坊的房价在国内一直处于低洼带,不存在暴利,更不存在泡沫。而且据我了解,现在潍坊没有房企选择根本性的降价来吸引市民买房,因为在潍坊,4000-5000元/平方米的房价是非常合理的。



●马景涛
策划经理 紫瑞园
●关键词: 主动

在面对困难的时候我们需要做的是主动去面对,主动去解决,而不是消极地认为企业活不下去,或是没有了市场。

银行在放款速度上放慢,在一定程度上也影响了我们的开发进度,我们也因此扩大了融资的渠道,积极调整产品组合形式,在一定程度上缓解了资金的问题。

而且我们和别的房企不一样的地方是,我们寻求在市场上掌握主动权,我们的房产销售优惠力度和认筹的优惠力度就潍坊其他项目而言,并不算大,因为打折力度越大越是会促进市民的观望期,他们心里想的是还会不会打折,或是会不会直接降价,这样更不利于房产市场的发展。

房贷受限有利也有弊,同样是买房子,如果能够办成贷款的话,部分购房者可能鼓下劲选择购买100多平的实用三房,推迟二次置业的计划。



●李炳坤
市场部推广经理
阳光100城市广场
●关键词: 引领

在潍坊这个城市的发展目前来看无论在品牌企业的建立、产品的定位都达到了预期的效果,这无疑与潍坊这个城市的快速发展息息相关。在发展的背景下,潍坊的房价并不高,这也是最初看中潍坊,入驻潍坊的一个重要原因。

近几年,潍坊房价进入了一个高速增长期,同比前三年潍坊房价有了里程碑式的发展,但是潍坊需要房产界的领军人物,带动整个城市的发展,阳光100正在努力打造高品质复合地产,做潍坊地产的“引领者”。

国家政策目前对于住宅房产影响较大,但对于商业房产来说,影响并不大。对于明年潍坊楼市的发展,我们持乐观态度,从最初入驻潍坊的10年规划,我们会按部就班走下去,相对来说,潍坊市场比较平稳,并不会会有太大波动。



●郭可鸣
总经理 世纪环球中心
●关键词: 打造潍坊商务写字楼“标杆”

伴随着潍坊经济的发展,特别是第三产业的快速发展,商务写字楼将有更为广阔的发展空间,尤其是城市CBD核心地段的高端写字楼这一趋势将更为明显。潍坊作为一个很有活力的三线城市,高端商务写字楼在房产领域一直略显空白,打造潍坊高端商务写字楼标杆,是我们正在努力的方向。就目前潍坊市场而言,对于高端写字楼,刚性需求是主要客户。潍坊楼市的价格相对还是偏低的,在国家宏观调控政策的影响下,房价应该不会有太大波动,相信会保持稳中上升的趋势。



●付建华
策划总监
中建·大观天下
●关键词: 情理之中,意料之外

“有影响,没影响是骗人的。”

以我们盘为例,销售数据显示,今年三月至六月份每月的销售量都在100套左右,而到了7月份的时候,销量变成40%左右。

目前很多楼盘出现大幅度的打折让利甚至是降价,主要是因为资金不足,需要运营资金回笼,而中建地产作为央企和上市公司,有雄厚的资金支持,这方面并不担心,价格仍然在稳步提升。

另一方面,我们希望以品质来说话,从基本面来看,好产品还是供不应求,只是一部分需求被暂时压制,从长远来看,居住的升级是必要的。

今年的形势,应该在情理之中。我个人认为这是经济强弱周期更替的必然,弱周期会持续到2013年前后,在住房供给结构不发生根本改变的情况下,很难改变。这种形势更需要发展商做足内功在品质和品味上下功夫,才能可持续。



●王兆刚
策划经理
山东高速·仁合盛庭
●按部就班 保持淡定

和其它项目一样,受国家调控、信贷政策影响,以刚需客户和改善居住环境为主用户的仁和盛庭,作为住宅类房产存在一定的压力。从2009年一期开盘到现在,一期只有部分样板房源尚在销售,二期已经筹备完毕,即将面向大众。受多方因素影响,从8月份开始,潍坊房产整体进入“低迷期”。面对稍显不稳定的潍坊楼市,我们选择“按部就班,保持淡定。”

用“理性”两个字可以很恰当的形容潍坊人的消费理念。潍坊人很理性,不盲目跟风。目前住宅类房产正处于住宅整合调整期,对于明年潍坊的房价,可能有一些小幅度波动,但应该是平稳中上升。

别人能做到的我们也能做到,没做到是因为没有找到正确的方式。目前面对略显紧张的房地产市场,开发商应该保持信心,平稳步伐,按部就班向前走。

国家的政策调控,是对房地产企业的一次整合洗牌的过程。不注重品质的楼盘会在本次动荡中重新洗牌,促进房地产行业的正规发展。