

广告

是什么？
让千万人
抬头惊叹！
——周口国贸 126 米
豫东第一高度

□记者 李国阁

中原强势崛起,周口奋发有力！千万周口儿女,传承了中原人勤劳、朴实与豁达的品质及执著的秉性,让周口这座城市正焕发出青春的光彩,处处洋溢着盎然生机。

周口市在快速追赶跨越中,大笔书写城市建设的新篇章,市区向东向南拓展的步伐不断加快,繁华的老城区正牵手一座美丽的新城。在市区交通大道与大庆路交汇处,时代孕育出了这样一个“左右逢源”的绝佳地缘中心,它左拥城区的繁华,右揽城市发展的未来。有人说:“人流就是钱流。”这里无疑是这座城市未来新宠的摇篮。交通大道连通周口市区东西,大庆路桥贯通沙河南北,投资 6 亿的周口新火车站又将拉近你与全国的距离……大交通规划必定带来大商机,周口国贸超百米建筑在这里拔地而起,显得格外惹眼。傲然屹立的国贸,即将成为三川大地上的一个新地标。它的崛起,是这座城市建筑发展道路上的一个里程碑。

第一高度是一种气魄,但更是一种实力。敢于定位于此的开发企业,不仅需要智慧,更需要远见！它让人仰望的高度承载着数万周口人对这座城市腾飞的希冀。周口国贸让人“仰望”的还有很多:我市首家水下钻孔灌注桩底压浆工艺,一类高层、甲级防火,剪力墙框架结构,河南省最高防震级别,新科技阻燃材料,喷淋烟感入户……所有这一切,都是科技力量与人性化设计在建筑上的完美诠释。

展望这一切,心中莫名喜悦。因为,这一豫东精英目光聚焦之地,即是商家创业决胜之起点,一派新的繁华将从此呈现！

周口国贸让周口从此拥有了一个专业的商务综合体,众多知名企业入驻必将极大地拉动周口的商贸发展,同时提升办公环境和品位,向外界树立周口新的企业形象。欲穷千里目,更上一层楼。国贸,正以它独有的高度和视野与数万周口儿女共同见证这片土地未来的辉煌。

市民反映

位于光荣路上的“嘉年华”小区住户反映,由于近期物业突然撤去,造成小区内管理混乱,垃圾满地,小商小贩自由出入,很不安全。年关临近,他们希望有关部门关注一下,确保小区内的居民过一个祥和的春节。
(记者 赵世全整理)

出优质产品,在老百姓心中拥有良好口碑的企业,将会在洗牌中胜出,整个房地产行业发展将进入更高水平。

苦练内功,提高核心竞争力

现阶段,对房地产企业来说,采取任何一种营销手段,效果都可能是事倍功半。在市场低迷期,销售不畅,慢下来的时间,房企更应注重修炼内功,好好夯实、好好调整,能够把自己的核心竞争力,把自己的产品做好,把自己的品牌做实;另一方面,即便市场低迷,房企也不要忘记维系已经拥有的客户资源,不管调控力度如何,市场需求依然存在,目前只是被暂时抑制,维系客户,让客户对企业的品牌认可度与企业忠诚度进一步提升。相信苦练内功,保养客户,是在为下一个春天的到来做好准备,为企业迎来更好的发展。

(齐鲁)

2012,房企的“船票”在哪儿？

现金为王,保守拿地,放缓供应

与 2008 年不一样,本次市场低迷是政府主动调控导致的,因此,即便楼市低迷还将持续,也并不存在政府出手救市的必要性甚至可能性,在没有找到合适的替代政策或者说房地产行业没有步入更加健康的发展轨道之前,调控是不会放松的,“这个冬天不是特别冷,但很长。”行业龙头万科率先宣布进入冬天模式,实行积极的过冬策略——积极卖楼,审慎买地。对于房企来说,信贷收紧是最可怕的,一旦资金链出现问题,关系的已经不是房企的发展而是生存问题。政策看不到转机之前,一定是一个现金为王的时期,房企应当坚守现金为王之道,放慢开发节奏、谨慎拿地,确保财务运转顺畅。

一方面,房企要谨慎拿地;另一方面,房企需要有节奏地根据市场需求放缓供应。如拿地不开工,开工节奏放慢,缓拿预售证以及开盘后小批量供应,在政策规定允许的范围

内最大程度地延缓开发节奏,实现资金最长时间停留在房企手中。楼市冬期,销售是最困难的,但也是最急需的。现阶段,房企积极抢占先机,尽早采取应对策略积极卖房,应该果断把快速销售放在高利润率之前,必要时,可以适当采

取优惠的价格策略,抢先并一次到地调整价格,以价换量,去除存货,有助于企业在激烈的竞争中脱颖而出。

对老百姓而言,本轮调控中的限购、限贷政策,可能会对置业产生一定的限制。但同时,调控也能够抑制投机与房价过快上涨,是改善民生的有效举措,对老百姓而言,亦是好事,在楼市冬期,老百姓,可以有更多的选择,买到性价比更高的房子。

行业洗牌,房企应主动寻求多元发展

长时间的调控,会造成行业洗牌,地产巨头有可能通过调控获得良好的收购与拿地机会,而中小型则有可能出现资金链断裂,被动退出房地产行业。在此阶段,房企不要靠住宅产品,应主动寻求多元发展。对于大房企而言,一边是主动谨慎收缩拿地;另一边是主动出击,方向是二三线非中心城市和非住宅板块。而中小型房企,则要根据自身的实际情况,先求生存,再求发展,在住宅板块冬期,寻求新板块甚至新行业的机遇。

优胜劣汰,适者生存。在房地产的调控中,自然选择的法则会更加凸显,一些竞争力不强的房企,将会退出行业;而那些实力雄厚,能够研发

调控效应日益凸显,楼市进入寒冬期。2011 年 11 月 13 日在深圳举行的第三届中国地产年会上,专家一致认同“中国楼市已然步入冬天,虽然不会很冷,但会很长。房企要做好过冬的准备”。已经到来的 2012 年,政策依然从紧,因此,如何在经济紧缩的环境下,拓展房企生存之道,成为开发商及业内关注的焦点,2012,房企突围市场的“船票”又在哪儿？

