



题记：故乡的歌是一支清远的笛，总在有月亮的晚上响起。故乡的面貌却是一种模糊的怅惘，仿佛雾里的挥手别离。还有两个月，春节的钟声就要敲响，在外拼搏的周口儿女又将踏上温暖的归途。外面的世界再精彩，也要回到生我养我的这片土地。随着重大传统节日——春节的来临，众多外出务工、创业的周口人陆续返乡与家人团聚。整年辛苦地奔波劳碌，只是为了给家人一个幸福安定的家，过年了，是该买套新房了。

外面的精彩没有家的温馨

“返乡置业”话题又到热议时

□记者 王永剑

11月26日，周口市区30位负责营销精英与媒体朋友齐聚南区一家楼盘售楼部(如图)，共同探讨“返乡置业”话题，会上大家先后发言，共同为营造“春节黄金档”献策出力。

家乡楼盘物美价廉

2014年春运时间从1月16日开始，至2月25日结束。在外务工的老乡们估计已经开始商量如何团购车票或者安排结伴回家的计划了，旅途的奔波不算什么，一年的辛苦不算什么，最终梦想就是能有一个家，有一套属于自己的房子，从此在这个城市扎根。面对灯红酒绿的大都市，那里的房价对于大部分务工人员来说，是一个梦想，是一个很难实现的愿望。辛苦地在外浮萍、漂泊着，不单单是让生活得好点，更重要的是能在老家的城市实现居住的梦想。

周口，正在崛起的城市，发展潜力很大的城市。其房价与北京、上海、南京等城市相比不可同日而语，就连郑州，也高出周口很多，这也成为返乡置业的重要原因之一。

在三川大地这片热土上，不仅仅是厚重历史遗迹、丰富的文化资源和诱人的美食，还有适合不同人群的房子和置业板块。

在东新区，每平方米三四千元的楼盘很多，周边配套很完善，楼盘区位优势很大，这样的楼盘很宜居。对于那些打算回周口发展的人来说，家乡的楼盘价格很是诱人，随着品质楼盘的增多，还有不同风格的社区正在完善配套，市政设施慢慢健全，对于那些在外打拼多年攒下买房钱的务工者来说是物美价廉的。

“返乡置业”有“五快”

再多他乡成就，比不上故乡一个家！在这个节奏快、步伐快的社会中，他们将自己的时间精力都放在了工作上以至于连选房购房都没有时间，只能利用春节这个难得的假期回家团聚并计划买房，于是每年春节前后，返乡置业都是周口楼市不变的主题。

返乡置业的主要群体：首先是在外打工的各类人群。随着这几年收入水平的提高，他们积攒了一定的资金，很多人愿意回到老家购房。一些技术类工人的收入非常可观，有这个经济能力购房甚至是一次性购房，且常扎堆购买，喜欢大家住在一起将来也会互相有个照顾；第二部分购买群体是大学毕业后留在大城市工作的人。因为这些城市房价太高，收入无法支撑在当地购房。这部分群体返乡购房的动因是：不能在工作的城市买不起房子，等到老了老家也没有房子；第三

部分是在外事业有成之士，他们在外虽有房子，但是返乡置业的目的是在老家给父母买房子养老；第四部分虽然也是在外的成功人士，但买房以投资为主。因为目前周口的整体城镇化率尚不高，房地产经济只能勉强与四线城市相提并论，房地产行业处于起步阶段，但已不乏高端品质楼盘出现，发展潜力不可估量，加之周口铁路电气化改造完工，新增多条列车线路，未来经济的发展后劲巨大，因此周口房地产的投资潜力巨大，回报率巨大。

北京盛联房地产经纪有限公司专案经理刘学伟说，正是因为返乡置业的购房者越来越多，在一二线城市房屋成交量急剧下滑的春节，对于三四线城市而言却又是销售的契机。如何抓住这个契机？首先要关注返乡置业者的特点：由于利用春节短暂假期返乡团聚，全家人一起看房、商量、决策，时间非常局促。一旦假期结束返回工作城市后，由于时间成本、交通费用成本、请假成本等因素使其不会轻易中途回来处理相关事宜，因此返乡置业客户的特点有“五快”：来得快、走得快、定房快、签约快、贷款快。如何能够满足这类客户的需求、如何能够最好的展示自身楼盘的特点，这是每个楼盘需要考虑的问题。除了打铁需要自身硬之外，一个规范的市场、发展的市场还需要一个良性的竞争环境。

“返乡置业”温暖冬季

房地产营销讲究个“金九银十”，可是今年的我市房地产销售出现了分化，以前的销售旺季不旺，淡季不淡，七八月份很多楼盘去化量喜人，进入到九、十月份，销售结果不理想，甚至一些楼盘出现零成交，个位数的销量楼盘也有不少。因此，在前三个季度没有达到销售预期的情况下，地产圈内人士说，下半年，在周口，没有金九银十，只有黄金春节档。而这个大家看好的黄金春节档，就是返乡置业潮。

新和铭城营销总监甄洪峰说，周口可算是一个豫东大市，千万人口的大市与四五十万的周口中心城区市民来讲是远远不成比例的。可喜的是目前周口正走在城市化进程的快速路上，在这个过程中，城市规模与城市框架不断拉大，相应的功能分区也在这个过程中逐渐明晰。城中心一定是商业核心区，次中心成为商务核心区，那么城市的外围一定是适宜居住的环境宜人的高端住宅片区，“周商一体化”带来的发展机遇为周口与商水之间的楼盘带来了最好的市场契机。可以预见在不远的将来，在周口与商水之间一定是高尚住宅聚集区。

周口市一个劳务输出的大市，既有扬名立万的成功人士，也有拼搏一线的打工

人群。对于大部分打工人群来讲，虽然他们建设了一线二线城市，但是他们的收入并不足以支撑他们在一线二线城市立足。并且由于大中型城市的限购限贷政策，造成这一部分劳务人群落户到这些城市的希望化成泡影。他们能实现安居的梦想只能回到自己出生的那个城市才能实现。因此周口市返乡人群在年底的时候购房置业成为他们的一件大事。这在2013年的春节已经得到了验证。可以预想在2014年的春节期间，返乡人群一定会成为周口市购房置业的主力人群。

面对这一契机，每一个项目都要挖掘自身优势，在宣传推广与营销上各显神通，赢得这一部分客户的青睐，取得2013年的圆满收官与2014年的开门红。

品质楼盘更受青睐

一品行营销机构总经理刘刚说，随着我市新火车站、汽车站的南迁，加上“周商一体化”的城市发展战略，周商之间的发展空间显得珍贵起来，近几年，沿周商大道两侧周商板块、周口南区，先后催生出大小近20个项目，商水的客户一下子成了香饽饽。

我市的外务工人员从地域上讲，在厦门、杭州、上海、北京等大城市相对集中，比例偏大。这些人往往都具有在一二线城市生活的经历，恰恰是这些一二线城市的房价水平很高，“高房价”让他们望而却步，回归置业是最好的选择，但是他们的这种回归不是逃离，他们在未来的相当长时间内还会以这些“高房价”的城市作为自己赚钱的阵地。恰恰也是在这些城市，产品也早已进入品质时代，他们也耳濡目染地开阔了眼界，价格可能不是他们最关注的，但是性价比一定是一个回避不了的问题。价值比价格更重要，这种情况下同质化的产品只能拼价格，但差异化的产品完全可以提品位、提品质、提性价比。

这些客户希望居住的环境能够同步甚至无限接近大都市，通常偏重于品质、品

位、建筑风格等能提升自身身份和价值的中高端楼盘，但是他们更注重周边的区位配套以及交通的便利性，如果能兼顾到养老居住和投资升值当然是最佳的选择，因为他们亲历了一二线城市靠房子发财的案例，他们都有这样一个梦想，但是在一二线城市实现不了梦想，希望在老家能够实现。

除此之外，商水和周口之间的空间距离也只不过10km，这对于常年在一二线城市生活的返乡置业者而言，距离不是问题，在总价承受的范围内如果能一步到位买到周口的房子，他们绝对不会犹豫。

劳务品牌唱响全国

今年，我市在外务工人员达203万人，输出总量位居全省第二位，其中有组织输出劳务人员近61万人，占在外务工人员的30%。我市年劳务总收入75亿元，占全市农民人均纯收入的1/3。我市的商水县、项城市、太康县、西华县、鹿邑县和淮阳县被确定为我省劳务输出基地县(市)。

目前，6000名“泥泥狗”制作“工匠”、20000名“周口的哥”、10万名IT生产线蓝领、30万名“项城防水大军”已成为周口市劳务输出的“金”字品牌，遍布全国各地。

周口在外的“工匠”、“的哥”、“防水”等，给家乡带来丰厚收入的同时，也给家乡的产业带来了更多商机。处于“周商一体化”的印象康桥、融辉城、金水湖、金色家园等项目，已经早早在谋划如何迎接春节返乡的置业大军。处于我市东新区的楼盘，也在摩拳擦掌，为即将到来的黄金春节购房季出谋划策。

怀揣梦想的年轻人往往渴望到一线城市发展，但是一线城市昂贵的房价、激烈的人才竞争、过高的消费水平等因素造成了多方面的压力，促使他们开始理性分析自己的人生方向。因此，“回家置业”是一种理性回归。面对即将到来的返乡置业大军，我市的房地产开发商，你们现在就要开始准备了。

“地产观澜”

本报地产部“地产观澜”栏目，旨在解读国家宏观楼市政策，解析我市地产市场行情，市区地产行家头脑碰撞，评析地产投资价值，以敏锐的眼光捕捉楼市新秀，以广阔的视角剖析楼市动态。

用活动汇聚大家，用声音汇聚智慧。各种沙龙议题会接连推出，通过这种全方位、深度解析，本栏目会朝着“深、精、细”方向发展，贴合读者需求，做精细导购。本栏目每期话题不在多，注重解读的深度。