

## 我市地产营销精英齐聚“现代城” 畅谈“案场管理”

□记者 王永剑

本报讯 10 月 29 日, 房地产“案场管理”沙龙会在现代城项目营销大厅举行, 碧桂园、佳利地产、万达熙龙湾、阳光花墅、东来尚城、印象康桥、摩根国际、新和铭城、升禾宽世界等周口 20 多家楼盘的营销负责人在沙龙会上畅谈“案场管理”艺术, 讲述经验与心得。

管理是一门科学, 也是一门学问, 更是一种艺术。房地产销售的“案场管理”将直接影响销售业绩, 所以, 很多人说: “案场卖得好不好, 看‘案场管理’就知道。”因此, 在房地产市场中, 销售运气只是暂时的, 销售综合实力强才是永久的。房地产市场会改变,

经济景气指数也会改变, 只有依靠强大的综合能力平稳地渡过波动, 才能真正成为赢家。目前大市场环境, 房地产市场整体氛围不好。周口作为四线城市, 房地产开发商的整体实力不是很强, 企业领导大部分重建筑、轻营销。也有七八家实力强的房地产企业, 特别是一线房地产企业重视营销。因此, 此次房地产“案场管理”沙龙会, 旨在引导房地产企业领导加强营销, 加大对“案场管理”的投入力度, 为即将到来的返乡置业做好宣传工作。

阳光花墅项目营销总监邓笑涵说, 销售人员的情绪对客户影响很大。销售人员要富有热情, 待人接物更要始终保持热情。热情会使人感到亲切、自然, 从而缩短对方的感

情距离, 同你一起创造出良好的交流思想、情感的环境。项目的产品很好, 客户也很满意项目的周边环境, 如果遇到冷冰冰的销售人员, 客户肯定会降低购买欲, 甚至会转身走人。因此, 销售人员的亲和力对成交率的提升帮助很大。但销售人员也不能过分热情, 过分热情会使人觉得虚情假意而有所戒备, 无形中筑起了一道心理上的防线。

现代城项目销售总经理陈永宝说, “案场管理”对房地产销售至关重要。案场工作人员不仅要掌握相应的房产销售知识, 更要对宏观的楼市政策和经济政策有一定把握, 要主动帮助消费者分析政策和走势, 权衡利弊, 以一个更宽、更高的角度增加消费者的购房信心!

好地点不如好时机, 好时机不如好点子, 好点子不如好销售。因此, 周口的房地产企业在提高自身营销能力的同时, 也在关注有影响力的营销公司。现今活跃于房地产领域的各家专业销售代理公司, 如世联、中原、易居中国、新联康、同策、富阳控股、盛世伟业等在案场销售管理方面都有着很强的市场竞争力。在周口房地产市场, 同策、一品行、新华通、星彦、良策、美好、盛联阳等运营机构很有影响力。

在此次房地产“案场管理”沙龙会上, 碧桂园的周浩、佳利伟业的黄威泉、东来尚城的刘鹏飞以及其他地产项目的苗慧、郑小豆等踊跃发言, 沙龙会在分享经验、畅谈营销的愉快时光中结束。

## 房企发债进入“黄金期” 债利率显著下行

今年以来, 在公司债发行主体扩围以及市场投资者风险偏好转变等因素的影响下, 公司债市场出现了供需两旺的格局, 一级市场发行的公司债收益率已经降至历史最低水平。特别是房地产企业, 伴随着收益率的持续走低, 企业发债也进入了“黄金期”, 据广发证券统计, 今年前 9 个月, 共有 73 家房企累计公告了 100 笔公司债预案, 涉及资金 3800 多亿元, 与去年同期相比大幅增加。

从发行成本来看, 今年以来, 房地产企业公司债利率显著下行。今年 9 月份, 上市房企发行的公司债利率为 5.38%, 比上月下降约 0.2%, 与年初相比更是大幅下降了 3.06%, 预计未来还有降低的趋势, 广发证券分析师认为。

值得关注的是, 房企之间的债务发行利率也呈现出一定分化走势。其中, 一些房企债务发行收益率连创公司债品种新低。

Choice 金融终端数据显示, 万科企业股份有限公司在今年 9 月 25 日于深交所发行的 50 亿元公司债, 利率仅为 3.5%, 低于 5 年期国开债的水平, 信用利差几乎为零, 创下房企公司债最低水平。申万宏源证券分析师认为, 万科作为行业龙头, 凭借其良好的声誉及较强的综合实力, 其发行的债券在当前火热的公司债市场中, 自然成为稀缺资产。

一些境外上市的房企正在转向内地发

行公司债。近日来, 在中国香港上市的房企包括亿达中国、旭辉控股集团、花样年控股等纷纷发布公告称拟发行境内公司债。根据公告, 旭辉控股集团第一批境内公司债发行顺利完成, 融资规模为 34.95 亿元, 票面利率仅为 4.95%。

中原地产首席分析师张大伟认为, 在境内资本市场不断开放和完善、融资成本下行, 以及境外融资成本攀升的背景下, 不少海外上市的企业都把融资规划锁定在境内市场。当前, 公司债平均融资成本较低, 通过债务发行, 置换掉之前高利率的资金债务, 相比于其他融资渠道, 公司债吸引力是明显的。(据《经济日报》)



COURTYARD 玖號院

悦府 MANSION

### 可以洋房 何必高层

玖號院二期多层洋房11月20日公开发售

事业的成功, 财富的积累, 更需要懂得家的慰藉  
玖號院一期实景现房完美呈现, 二期多层洋房88~160m²·梯商户阔景大宅11月20日载誉而来  
千万级生态溪谷景观园林, 一处可以感动你的房子  
唯经历, 方懂得, 来玖號院, 你可以选择更好



贵宾专线 820 3333

项目地址: 文昌大道与大庆路交会处向东800米路南  
营销中心: 文昌大道与大庆路交会处向东800米路南 (周口师范学院对面)

本广告中所有图片、文字及数据仅供参考, 并不构成任何要约或承诺, 最终以政府批准文件及法律文本为准。品牌商标权归开发商所有。