

在房地产这个江湖里, 格局万千, 分宗立派, 绵延数十年起承转合, 跌宕起伏 无 常

核心提示

在新的时代里, 还是那些人, 或者已经不是那些人了, 原来看似那些跟随着你成长的社会, 其实, 你并没有成长, 只是那些跟随着你成长的社会, 正在发生翻天覆地的变化, 这一切, 你都无法抗拒。

我们总是说世事无常, 可它到底是什么呢?
多变的年代
在房地产这个江湖里, 格局万千, 分宗立派, 绵延数十年起承转合, 跌宕起伏, 无常。



变动的时代

这是一个变动的时代, 也是房地产行业从本质来说就有的属性, 就是变化和不确定性。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

我们总是说世事无常, 可它到底是什么呢?
很多人都会说: 这个时代变化太快, 跟不上。但是, 我们却总是在抱怨这个时代变化太快, 跟不上。但是, 我们却总是在抱怨这个时代变化太快, 跟不上。

核心提示

中国房地产行业经历了黄金时代, 现在正进入白银时代, 这是一个转型期, 也是一个更高层次发展的开始。

白银时代的来临让房地产行业更加理性, 这是一个转型期, 也恰恰是更高层次发展的开始 黄金落幕, 浅谈中国房地产市场白银时代的发展趋势

中国房地产的前世今生
1998年, 国家颁布《城市房地产管理法》, 中国房地产市场正式进入市场化。在这样的大背景下, “34号文”出台, 明确了住房市场化, 建立了住房市场化, 也明确了住房市场化, 建立了住房市场化。

在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

请 市场细分化, 专业化要求增加
在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

五 互联网思维将改变行业
在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

社 区商业
在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

政 府与企业深度合作
在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

策 策十年
2003年“非典”爆发, 中国房地产行业再次陷入低谷。在这一背景下, “国十条”出台, 明确了住房市场化, 建立了住房市场化。

马 太效应 彰显, 行业将重新洗牌
在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

保 关联转变的白银时代
在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

社 区商业
在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

政 府与企业深度合作
在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。

政 府与企业深度合作
在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。在房地产行业, 变化和不确定性是常态。



通过科学的管理方法，让90后和我们自己，乃至整个团队共同进步 管理90后

Project 项目动态

在2015年知行已经迈进了第18个年头，从众所周知的大快枪都不难发现，90后逐渐成为公司管理的一股新生力量。随着大数据的普及，截止2014年7月，中国700万的90后新生代大军涌入职场，比2012年第一批90后新生代增加了100万。这是一个庞大的群体，同时也是90后职场精英的聚集地。进入职场之后，他们面临着职场的一个挑战——“职场新人”的标签。

近日，一项调查数据显示，“90后”职场新人从入职到离职率高达30%以上。这比企业老员工高出了不止一倍。究其原因，主要有以下几点：一是入职率低，二是离职率高，三是工作满意度低。四是工作稳定性差。五是工作积极性不高。六是工作责任心不强。七是工作沟通能力差。八是工作适应能力差。九是工作抗压能力差。十是工作忠诚度低。

我们说90后是“狼性”就是因为他们一切一报，忠诚，执行力强，乐于接受新事物，愿意为团队奉献自己，因此他们也被称为“职场狼”。企业及管理者的任务就是让这些“狼性”的90后，在企业的平台上，发挥自己的长处，为企业创造价值。那么一个优秀的管理者就是一个团队的灵魂，他能够把90后人才的“狼性”又变成狼群的凝聚力。

针对90后员工的特点，不少企业正通过多种方式吸引他们，而一个优秀管理者需要具备的素质不外乎以下几点：

1. 沟通能力：管理者需要具备与员工进行有效沟通的能力，了解他们的需求和想法，并及时给予反馈和指导。

2. 激励能力：管理者需要具备激励员工的能力，通过设定目标、提供奖励等方式，激发员工的积极性和创造力。

3. 协调能力：管理者需要具备协调团队成员的能力，解决团队内部的矛盾和冲突，确保团队的高效运转。

4. 决策能力：管理者需要具备做出明智决策的能力，在复杂的情况下，能够快速做出判断和选择。

5. 学习能力：管理者需要具备持续学习的能力，不断提升自己的管理水平和专业素养。

6. 抗压能力：管理者需要具备承受压力的能力，在面对团队的问题和挑战时，能够保持冷静和理智。

在团队发展的过程中，员工需要具备自由发挥的能力和创造力。管理者需要具备识别和培养人才的能力，让员工在团队中发挥最大的价值。

狼性——一种本能反应，不被驯服的野性。狼群的领导者，需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。管理者需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。

狼性——一种本能反应，不被驯服的野性。狼群的领导者，需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。管理者需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。

狼性——一种本能反应，不被驯服的野性。狼群的领导者，需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。管理者需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。

狼性——一种本能反应，不被驯服的野性。狼群的领导者，需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。管理者需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。

狼性——一种本能反应，不被驯服的野性。狼群的领导者，需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。管理者需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。

狼性——一种本能反应，不被驯服的野性。狼群的领导者，需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。管理者需要具备狼性，才能在团队中脱颖而出。

管理的本质在于对人的管理。管理者需要具备对人的管理能力，了解员工的心理和行为，通过科学的管理方法，激发员工的潜力，实现团队的目标。

管理的本质在于对人的管理。管理者需要具备对人的管理能力，了解员工的心理和行为，通过科学的管理方法，激发员工的潜力，实现团队的目标。

管理的本质在于对人的管理。管理者需要具备对人的管理能力，了解员工的心理和行为，通过科学的管理方法，激发员工的潜力，实现团队的目标。

管理的本质在于对人的管理。管理者需要具备对人的管理能力，了解员工的心理和行为，通过科学的管理方法，激发员工的潜力，实现团队的目标。

管理的本质在于对人的管理。管理者需要具备对人的管理能力，了解员工的心理和行为，通过科学的管理方法，激发员工的潜力，实现团队的目标。

管理的本质在于对人的管理。管理者需要具备对人的管理能力，了解员工的心理和行为，通过科学的管理方法，激发员工的潜力，实现团队的目标。

管理的本质在于对人的管理。管理者需要具备对人的管理能力，了解员工的心理和行为，通过科学的管理方法，激发员工的潜力，实现团队的目标。

项目的成功在于团队的力量 狼性团队

能量分配法 有效利用自我能量，提升自我价值



项目的成功在于团队的力量。狼性团队具有强大的凝聚力和执行力，能够在激烈的市场竞争中脱颖而出。狼性团队的成员之间有着高度的默契和协作精神，能够共同面对各种挑战。

狼性团队的特征包括：目标明确、分工明确、执行力强、沟通顺畅、相互支持、共同进退。狼性团队的领导者需要具备狼性，能够带领团队走向成功。

狼性团队的管理方法包括：设定目标、明确分工、加强沟通、激励成员、及时反馈、持续改进。狼性团队的管理者需要具备科学的管理方法，能够激发团队的潜力，实现团队的目标。

狼性团队的成员需要具备狼性，能够在团队中发挥最大的价值。狼性团队的成员需要具备沟通能力、激励能力、协调能力、决策能力、学习能力、抗压能力。

狼性团队的领导者需要具备狼性，能够在团队中脱颖而出。狼性团队的领导者需要具备沟通能力、激励能力、协调能力、决策能力、学习能力、抗压能力。

狼性团队的管理者需要具备科学的管理方法，能够激发团队的潜力，实现团队的目标。狼性团队的管理者需要具备沟通能力、激励能力、协调能力、决策能力、学习能力、抗压能力。

无论是工作还是生活，我们都需要学会管理自己的时间和精力。能量分配法是一种科学的管理方法，能够帮助我们有效利用自我能量，提升自我价值。

能量分配法的核心在于：识别自己的能量来源，合理分配时间和精力，提高工作效率和生活质量。

能量分配法的实施步骤包括：自我评估、目标设定、时间管理、精力管理、持续优化。

能量分配法的应用场景包括：工作学习、生活娱乐、健康管理、人际关系。

能量分配法的优势包括：提高效率、减轻压力、提升价值、改善生活。

能量分配法的关键在于：坚持执行、持续优化、不断反思、共同成长。

能量分配法的成功案例包括：职场精英、生活达人、健康达人、幸福达人。

能量分配法的未来发展趋势包括：智能化、个性化、科学化、系统化。

每个人都有自己的时间和精力，如何有效利用这些资源，是决定我们能否成功的关键。能量分配法提供了一种科学的方法，帮助我们更好地管理自己的时间和精力。

能量分配法的核心在于：识别自己的能量来源，合理分配时间和精力，提高工作效率和生活质量。

能量分配法的实施步骤包括：自我评估、目标设定、时间管理、精力管理、持续优化。

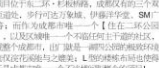
能量分配法的应用场景包括：工作学习、生活娱乐、健康管理、人际关系。

能量分配法的优势包括：提高效率、减轻压力、提升价值、改善生活。

能量分配法的关键在于：坚持执行、持续优化、不断反思、共同成长。

能量分配法的成功案例包括：职场精英、生活达人、健康达人、幸福达人。

能量分配法的未来发展趋势包括：智能化、个性化、科学化、系统化。



2015年3月28日“中城·悦庭”盛大开盘，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



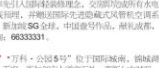
2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



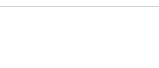
2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



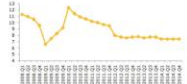
2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。



2015年3月7日，项目样板间正式开放，项目位于“二环”不利地段，项目周边的三个项目正在建设中，项目周边配套设施完善。SMAI广场，而项目周边只有一个住宅项目（在建中），以及周边唯一一个在建项目（在建中），项目周边配套设施完善。

《市场研究专刊》 2015年房地产形势预测(节选)

2015年楼市预测展望：
1. 经济仍在下行压力，房地产行业难逃经济大周期下行的命运
2. 政策宽松，资金面不容乐观
3. 2008年以来的经济危机，不具备全面刺激和财政刺激的条件
经济环境：各经济指标持续走低，人口红利周期化接近尾声，2015年内经济仍面临较大下行压力。各行业难以避免受到冲击，房地产行业同样面临增长环境恶化。



2014年GDP增幅降至7.4%的低位，已经低于2014年初预期的7.5%的合理区间。
进入2015年后，PMI指数降至50%的临界点以下运行，存在将会进入经济危机的可能。
房地产行业的增速从2014年1月起持续走低，经济颓势表明。
实际上，中国人均GDP在九十年代发展出极大飞跃，目前增速正在放缓，人口红利正在减少。这一次中国的高速度发展需要更丰富的用途正在减弱，2015年经济形势不容乐观。

经济环境：与2008年相比，目前经济进入新常态，2015年经济预期走低，在当前经济进入新常态的情况下，大规模流动性货币宽松可能性，政策面不具备全面宽松的可能性。

2. 2015年政府工作报告公布，对广义货币M2预期增长12%左右，比2014年同期目标下调1个百分点；GDP目标由7.5%降为7%。中央对经济目标本身有较低预期，大规模流动性宽松中可能性较低。

3. 目前银行系统风险高，中央对此持谨慎态度，被迫放贷于民营及分散银行系统风险，大规模释放流动性将带来大量增加银行坏账，实现可能性较低。

4. 2008年相比，2008年GDP处于急速下滑状态，经济增速转负，而当前GDP保持低速但稳定，经济增速转负，经济进入新常态，从经济环境来看不具备2008年一般万亿规模流动性宽松的条件。

政策环境：不动产登记与房产税开征铺路，而房产税征收仍有难点，2017年前征收几率小。因此不动产登记已对市场造成有限影响，仅部分投机投资和改善购房需求受到抑制。

2015年3月1日起不动产登记条例开始施行
1. 不动产登记以推行到地级市需要2-3年，且目前不动产登记尚未全面铺开。
2. 不动产登记对投机需求和改善需求影响有限，短期市场走势不变。
3. 从长期来看，通过不动产登记的大数据可发现房地产市场走势，对行业产生影响。
不动产登记将是大势所趋，完善行业信息分享机制，解决信息不对称问题，充分进行自由竞争，可以使得未来对于整个行业有一个合理预期，但不具备全面宽松。

政策环境：随着不动产登记影响，主要起到信息作用，预示政策或将收紧，在经济持续恶化，房地产市场风险继续增加的情况下，下一步政策可能会在交易税费、首付款、公积金等方面出现宽松，政策将偏向于由政府方面进行调控，如税费等。

2015年3月1日起开始2014年以来的第三轮信贷宽松周期。
3. 楼市调控将比此前更趋严格，房地产行业信贷宽松仍存较大空间，房地产行业信贷宽松仍存较大空间。

1. 购房者和开发商都持谨慎态度，反而对开发商相关优惠、公积金等方面的政策优惠感受更明显。
2. 据预测，从2014年以来的前期降息降准对房地产市场形成的刺激作用，2014年成交量增加的超预期也主要是由于开发商以优惠价的价格抛售房产。

2015年3月1日起开始2014年以来的第三轮信贷宽松周期。
1. 购房者和开发商都持谨慎态度，反而对开发商相关优惠、公积金等方面的政策优惠感受更明显。
2. 据预测，从2014年以来的前期降息降准对房地产市场形成的刺激作用，2014年成交量增加的超预期也主要是由于开发商以优惠价的价格抛售房产。

两会楼市关键词
2015年3月5日，在十二届全国人大三次会议上，国务院总理李克强在政府工作报告中，围绕

了2014年度的政府工作报告，并对2015年的工作进行部署，在备受关注的房地产，政府工作报告一改以往的谨慎、抑制基调，明确表现出宽松、去行政化的信号。
· 今年经济社会发展主要预期目标是：国内生产总值增长7%左右，城镇新增就业城镇新增就业1000万人以上，居民消费价格涨幅控制在2%左右，进出口总额与去年持平，国际收支基本平衡，人民币汇率在合理均衡水平上保持基本稳定。
· 稳定和完善宏观调控政策取向，加大政策力度，积极的货币政策要稳中求进，广义货币M2预期增长12%左右，增加信贷投放，优化信贷结构，提高直接融资比重，降低社会融资成本，让更多的金融活水浇灌实体经济。
· 稳定住房消费，坚持分类指导，因地施策，落实地方政府主体责任，支持居民自住和改善性住房需求，促进房地产市场健康发展。
两会提出的观点也充分印证了原文所述未来经济、政策预期的趋势。

楼市调控仍有待可寻：
1. 政府减少对土地财政依赖程度，如果中央政策放宽，地方政策会偏向于放松。
2. 城镇化率持续提升，市场决定存在结构性发展机会：核心城市、强二线、新一线城市、大中等、机会产品。住宅总价在30-70万，面积段在70-90㎡，110-150㎡之间。
3. 2015年土地市场仍是活跃期，价格或维持稳中或微涨态势。
4. 上半年市场将好于下半年。

楼市调控仍有待可寻：
1. 政府减少对土地财政依赖程度，如果中央政策放宽，地方政策会偏向于放松。
2. 城镇化率持续提升，市场决定存在结构性发展机会：核心城市、强二线、新一线城市、大中等、机会产品。住宅总价在30-70万，面积段在70-90㎡，110-150㎡之间。
3. 2015年土地市场仍是活跃期，价格或维持稳中或微涨态势。
4. 上半年市场将好于下半年。

楼市调控仍有待可寻：
1. 政府减少对土地财政依赖程度，如果中央政策放宽，地方政策会偏向于放松。
2. 城镇化率持续提升，市场决定存在结构性发展机会：核心城市、强二线、新一线城市、大中等、机会产品。住宅总价在30-70万，面积段在70-90㎡，110-150㎡之间。
3. 2015年土地市场仍是活跃期，价格或维持稳中或微涨态势。
4. 上半年市场将好于下半年。

楼市调控仍有待可寻：
1. 政府减少对土地财政依赖程度，如果中央政策放宽，地方政策会偏向于放松。
2. 城镇化率持续提升，市场决定存在结构性发展机会：核心城市、强二线、新一线城市、大中等、机会产品。住宅总价在30-70万，面积段在70-90㎡，110-150㎡之间。
3. 2015年土地市场仍是活跃期，价格或维持稳中或微涨态势。
4. 上半年市场将好于下半年。

楼市调控仍有待可寻：
1. 政府减少对土地财政依赖程度，如果中央政策放宽，地方政策会偏向于放松。
2. 城镇化率持续提升，市场决定存在结构性发展机会：核心城市、强二线、新一线城市、大中等、机会产品。住宅总价在30-70万，面积段在70-90㎡，110-150㎡之间。
3. 2015年土地市场仍是活跃期，价格或维持稳中或微涨态势。
4. 上半年市场将好于下半年。

楼市调控仍有待可寻：
1. 政府减少对土地财政依赖程度，如果中央政策放宽，地方政策会偏向于放松。
2. 城镇化率持续提升，市场决定存在结构性发展机会：核心城市、强二线、新一线城市、大中等、机会产品。住宅总价在30-70万，面积段在70-90㎡，110-150㎡之间。
3. 2015年土地市场仍是活跃期，价格或维持稳中或微涨态势。
4. 上半年市场将好于下半年。

预计超7%，明显低于去年态势，市场预期性，仍存较大的发展空间和潜力。
2014年在全国调查70个大中城市中，成都在住宅市场表现相对供不应求态势，市场发展潜力较大。
· 从市场数据来看，2014年至今，成都住宅市场总供应面积2300万㎡，成交面积1937万㎡，供大于求1363万㎡，库存量1227万㎡，按照目前的去化水平来看，在近期供应的支撑下，去化周期约13个月，或市场供需相对较大，有效供给量不足，购房者仍存在较大的购房机会。
成都产品类型供需情况：刚需住宅仍以刚需为主，总价在30-70万之间户型成交占比高达66%，50-70㎡、90-110㎡、130-170㎡以及300-400㎡的户型量增加，供应充足。



成都市场趋势：成都市场保持平稳，价格涨幅适度，2015年仍以刚需为主，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。

成都市场趋势：成都市场保持平稳，价格涨幅适度，2015年仍以刚需为主，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。

成都市场趋势：成都市场保持平稳，价格涨幅适度，2015年仍以刚需为主，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。

成都市场趋势：成都市场保持平稳，价格涨幅适度，2015年仍以刚需为主，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。

成都市场趋势：成都市场保持平稳，价格涨幅适度，2015年仍以刚需为主，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。
· 市场高位，房价波动下行，开发商收益将持续下降，开发商利润空间持续压缩，价格不在高位区间，因此2015年楼市调控仍有待可寻。

问我答

1. 春节假期期间成都房地产市场的大体表现如何（最好有销售数据、土地市场等数据表现），另外，您觉得今年春节期间，哪些开发商的表现比较优秀？
从春节假期期间的表现来看，春节期间市场成交量和新增供应量均下降，主城区商品房成交面积29万㎡，环比下降44%，土地市场新增供应成交268套，成交面积71万㎡，环比下降42%。从去库存角度来看，环比下降32.4%，从成交价格来看，环比下降2.5%，同比去年同期基本持平。而从楼市市场来看，受春节因素影响，近期住宅成交量也保持于较低水平，春节假期期间住宅成交753套，成交面积174万㎡，环比下降15.5%，同比去年春节下降35.3%，总体来看，春节假期期间成都房地产市场处于较低水平，成交有所回落，环比下降。

2. 从事房地产行业的朋友常说，您觉得哪种户型的产品，最能体现成都楼市的发展好？
从春节假期期间的表现来看，春节期间主城区70-90㎡的刚需产品，150-170㎡、300-400㎡的改善型产品量均有增加；而近郊70-90㎡的产品量最显，其次130-150㎡的改善型产品。从购房区域来看，春节期间，购房意向较高的区域主要集中在近郊水平，成交有所回落，环比下降。
3. 今年您最看好的产品“量多质优”？如果有，请分享一下您的看法和理由？
从春节假期期间的表现来看，春节期间主城区70-90㎡的刚需产品，150-170㎡、300-400㎡的改善型产品量均有增加；而近郊70-90㎡的产品量最显，其次130-150㎡的改善型产品。从购房区域来看，春节期间，购房意向较高的区域主要集中在近郊水平，成交有所回落，环比下降。

央行再次降息对房地产市场影响微妙 主要起到信号作用

2015年3月1日央行开启2014年以来第三次降息，金融机构一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.25%，同时央行宣布利率市场化改革，将金融机构存款利率浮动区间上限由存款基准利率的1.2倍调整为1.3倍。

本次央行降息的主要目的仍然是应对持续的通货下行压力，对房地产市场来看，影响较为有限。第一，购房者对利率敏感度和预期较低，而对于房贷利率优惠、公积金等方面的政策优惠敏感度更高；第二，据观察，从2014年以来的购房意向对市场中形成购房预期的影响有限，2014年年度成交量的增加也主要是由于开发商降价促销的积极带动作用；第三，楼市去库存化过程依然漫长，房地产成交活跃度并未见明显提升，因此降息对楼市影响有限。

但从另一方面来看，央行降息也是一种信号，预示在持续经济不景气的情况下，中央对房地产市场持有相对宽松的态度，这有利于提振市场预期。在经济持续恶化，房地产行业风险继续加大的情况下，不排除会有各类救市政策出台。综合前期情况来看，由于银行系统风险较大，接下来大规模流动性宽松的可能性，随着通缩压力已接近尾声，根据2008年的政策宽松情况，接下来可能会在房地产交易税费、首付比例、公积金贷款等方面出现宽松。

对于怎么定位、分层业态如何定、租金怎么确定、租金增长有什么规律、是否存在免租期，培育期一般多久逐一进行初步回答 专业市场操作之入门问答

1. 关于专业市场的定位问题。
问：我这边有个项目做批发市场，但对这个行业不太了解，对于怎么定位、分层业态、租金怎么确定、租金增长有什么规律、是否存在免租期，培育期一般多久逐一进行初步回答，请帮忙解答一下。
答：这是一个关于专业市场操作的问题，需要从多个角度进行分析和解答。首先，关于定位问题，专业市场的定位应该基于市场需求和自身资源，明确市场的主要功能和目标客户。其次，关于分层业态，应根据市场的发展阶段和客户需求，合理配置不同档次的业态。最后，关于租金和免租期，应根据市场行情和自身经营成本，制定合理的租金政策和免租期安排。

2. 关于分层业态的问题。
问：专业市场的分层业态应该如何确定？
答：专业市场的分层业态应根据市场需求和自身资源进行确定。一般来说，专业市场可以分为多个层次，包括低端、中端和高端业态。在确定分层业态时，应充分考虑不同层次客户的需求和支付能力，合理配置不同档次的业态，以满足市场的多元化需求。

3. 关于租金如何确定的问题。
问：专业市场的租金应该如何确定？
答：专业市场的租金应根据市场行情和自身经营成本进行确定。一般来说，租金的确定应遵循以下几个原则：一是市场化原则，租金应符合市场行情；二是成本原则，租金应覆盖经营成本并实现合理盈利；三是差异化原则，不同业态和位置的租金应有差异。

4. 关于租金增长有什么规律的问题。
问：专业市场的租金增长有什么规律？
答：专业市场的租金增长通常遵循一定的规律，包括季节性波动、周期性波动和长期趋势性增长。一般来说，租金在旺季会相对较高，在淡季会相对较低；租金会随着市场的发展和需求的增加而呈现长期上升趋势。

1. 关于专业市场的定位问题。
问：我这边有个项目做批发市场，但对这个行业不太了解，对于怎么定位、分层业态、租金怎么确定、租金增长有什么规律、是否存在免租期，培育期一般多久逐一进行初步回答，请帮忙解答一下。
答：这是一个关于专业市场操作的问题，需要从多个角度进行分析和解答。首先，关于定位问题，专业市场的定位应该基于市场需求和自身资源，明确市场的主要功能和目标客户。其次，关于分层业态，应根据市场的发展阶段和客户需求，合理配置不同档次的业态。最后，关于租金和免租期，应根据市场行情和自身经营成本，制定合理的租金政策和免租期安排。

2. 关于分层业态的问题。
问：专业市场的分层业态应该如何确定？
答：专业市场的分层业态应根据市场需求和自身资源进行确定。一般来说，专业市场可以分为多个层次，包括低端、中端和高端业态。在确定分层业态时，应充分考虑不同层次客户的需求和支付能力，合理配置不同档次的业态，以满足市场的多元化需求。

3. 关于租金如何确定的问题。
问：专业市场的租金应该如何确定？
答：专业市场的租金应根据市场行情和自身经营成本进行确定。一般来说，租金的确定应遵循以下几个原则：一是市场化原则，租金应符合市场行情；二是成本原则，租金应覆盖经营成本并实现合理盈利；三是差异化原则，不同业态和位置的租金应有差异。

4. 关于租金增长有什么规律的问题。
问：专业市场的租金增长有什么规律？
答：专业市场的租金增长通常遵循一定的规律，包括季节性波动、周期性波动和长期趋势性增长。一般来说，租金在旺季会相对较高，在淡季会相对较低；租金会随着市场的发展和需求的增加而呈现长期上升趋势。

