

合围长沙

纵横三湘市州看房团第二波热浪来袭
2013初夏省会置业手册



坚持才会有胜利

房地产的销售,越来越渠道化。花更少的钱,更准确的找到那些愿意掏钱买房的人,是众多营销人,以及围绕他们周围的产业链从业人员的孜孜追求。

从商业游戏规则上来说,我们乐于接受这种变化。但是,从对结果的衡量标准上来说,我觉得,目前的市场难言成熟,急功近利是普遍现象。

有句俗话说叫“坚持就是胜利”,或许这太精神胜利法,但是,“坚持才会有胜利”,这应该说的比较中肯和实际。比如说,在做市州拓展这件事情上。

曾经,南城的奥园是市州人省会置业的不二之选。我觉得,所谓的省府地理区位在其中起到的作用微乎其微,他们当时的决策层坚持对市州开发,他们当时的团队坚持用各种方式耕耘市州,无论市场风云变幻,在数年积累之后,方见所成。成绩成为他们坚持的最好证明。

其实,市州市场开发,无非走下去和带上来。比较而言,带上来更实在,更精准高效。但是,未必一次

就能让开发商赚得盆满钵满,但是坚持走下去,则必有回报。

当下的市场竞争,已经远不是“一个概念把房卖光”那个时代那么简单。现在的市场,是地段、价格、产品甚至示范区细节的综合比拼,是需要开发商全情投入的过度竞争时代。而你的这些所有优势,更需要你在思路、市场上日积月累坚持,才能开花结果。

除了方法论的坚持,还有世界观,比如龙湖。它们对园林和物业的打磨,它们对团队的磨砺,今日已可谓修成正果,让很多开发商艳羡。正如,这个世界上很多事大家都看得到,看得懂,但是问题是,有几个人能坚持到最后胜利的时刻?

坚持者才有资格谈梦想,正确的坚持者值得我们脱帽致敬。

因此,让我们一起坚持深耕市州市场吧,让我们一起,一次次的努力,去换回最终的收获。

■文/邵中兵