

---

# 重庆房地产销售市场现状分析及发展对策

贾冬莉<sup>1</sup>

(重庆大学贸易与行政学院, 重庆 400044)

**【摘要】**:分析重庆市房地产销售市场现状,以及重庆市房地产市场销售过程中存在的问题,并针对这些问题提出对策建议,以促进重庆市房地产市场的持续健康发展。

**【关键词】**:房地产销售;现状;对策

**【中图分类号】**:F061 **【文献标识码】**:A **【文章编号】**:1008-6439-(2004)04-0067-03

## 一. 重庆房地产销售市场现状

从2003年9月以来,重庆房地产价格持续走高,房地产开发和销售两旺,这预示着新一轮的消费热潮将逐步形成。房地产日益成为重庆经济发展中的重要角色,消费结构优化趋势将进一步明显。

1. 房地产销售良好,成交价格稳中有升。在刚过去的2003年中,重庆房产在连续三年的上扬后,在第四季度继续猛涨,以10.9%的涨幅居西部地区之首,排全国第六位。而2003年头11个月,重庆GDP增长达到11.2%,居民可支配收入接近10%。因此,重庆商品房价格增长是比较良性的增长。尽管受城市周边房地产开发的影响,全市房地产均价增长速度已有减缓的趋势,但是受土地价格上涨、市场供需和市场预期的影响,重庆房地产价格在短期内仍会上涨。

2. 住宅需求旺盛,需求略大于供给。房价上涨并没有抑制消费者的购买欲。2003年1月-8月的数据显示,全市房地产消费需求将持续增长。该年全市住房竣工面积373.4万平方米,同期销售面积391.18万平方米。诸如龙湖水晶丽城,骏逸天下,同创奥韵,学府大道69号等楼盘甚至出现了自己或雇“棒棒”排队抢购的态势。开盘销售七、八千万甚至上亿元已不足为奇。

3. 旧城改造,投资浪潮不减,外商投资纷至沓来。近几年,重庆市旧城改造,一些知名外商,如香港瑞安、香江集团对重庆市场非常看好,纷纷涌入重庆地产。可以预见,重庆房市明年的供应将急剧增长,市场竞争将进一步加剧。

4. 市场竞争加剧,地产营销备受重视。2003-2004年随着新盘大盘的不断涌现,购房者对住宅的品质、住宅的功能和期望不断上升,更加注重对生活质感的追求。于是开发商一改往日粗放经营方式,不仅在产品、户型设计等方面来满足消费者需求。而且更加强调对消费者生活环境、配套设施的改造,将品牌人性化。诸如,新近开盘的“四度空间,五亲住宅”的金科。天籁城,巴山夜雨“生活从这里开始”,“停泊一生幸福”的东方港湾、“尽享尊崇美感”的俊逸天下等都普遍受到消费者的宠爱。

## 二. 重庆房地产市场销售过程中存在的问题

重庆房地产发展10年来,竞争模式从最初的地段优势开始,继而发展为环境配套的完善,再发展为价格、品牌之争,在产

---

<sup>1</sup>收稿日期:2006-06-24

作者简介:贾冬莉(1982-),女,山西太原人,重庆大学贸易与行政学院。

---

品价值的实现过程中，营销扮演了举足轻重的作用。“酒香也怕巷子深”，这几年发展商为卖房子，什么概念、形象代言人、打折等等什么都用上了。但所谓“治标须治本”，粗放式的经营不仅导致凝聚力、利润率的下降，同时严重影响了房产市场的进一步发展。房企进行产品创新、品牌建设、规模扩张都没有错，但具体到房产现实问题，提升营销队伍质量是重中之重，现实中房企营销队伍主要存在以下一些问题。

1. 销售力量分散。宏观上来看，房地产日益具有上下游产业部门关联较多的特点，房地产销售涉及到城市建设、规划、土地、工商、设计单位、施工单位、规划单位、景观设计单位、媒体和全程策划、销售代理公司等机构或部门，任何一环脱节，都会影响产品的销售。比如说，开发商承担开发地产的角色，然后交由物业管理部门负责代销，一个过程两个部门完成，势必导致沟障碍，销售过程脱节。从微观角度而言，现在重庆房产市场上只有少数的几家房企推出了团队公关模式，实行个案与团体的结合。佣金分配以团队为单元，这样不仅不会抹煞销售人员个人的闪光点，还可以充分发挥团队智慧的力量。然而多数房企实行的是销售人员个体为代表的自由公关洽谈方式，推行的是个人与个案的结合。佣金分配以个人为单元。这样的销售模式不仅由于销售人员的分散而带来更高的销售成本，而且也失去了一些盈利上的机会收益。

2. 缺乏有效的销售队伍。无论市场调研、项目定位、规划、建筑设计及住宅销售工作，都要求销售人员具有很强的沟通能力，对市场预期有敏锐地把握和判断能力。现在重庆市场上最缺的就是房地产人才。而作为一名房地产营销人员，不同于一般商品的销售人员，由于地产市场的特殊性，它不仅需要具备过硬的营销相关知识，熟悉物业管理，而且需要具备相关建筑方面的知识。而现在人才市场上同时具备这几项知识的人才少之又少。

3. 进入门槛低。我们讲商业地产的“可持续性”，主要讲商业项目后期经营管理。许多开发商图一时之利，只建楼盘，将房子售出去便大功告成，而不管后期工程配套服务。例如重庆渝中区某商业项目，开发之后也卖得十分火爆，但没多久便生意冷清，经营户纷纷拆出，原因是开发商缺乏商业管理经验，与市场脱节，看来能将房地产开发与商业经营两个概念玩弄于掌心并不容易。这种地产商进入市场失败也是必然的。

4. 专业性不强。在 2003 年《重庆商报》举行的“重庆商业地产节”上，重庆市商委秦文武指出，“商业地产是一个考验开发商资金和经营的产业，国内商业地产最难控制的也是这两方面的条件，缺一不可。”可见，对于房地产这种高风险高投入的产业而言，若没有专业化队伍来运作，无论实力多么雄厚的开发企业，都可能失败。现在只有一些个别的地产企业，如龙湖成立了专门的领导班子，专业队伍组成，实行独立核算的商业管理公司，但很多房地产企业在经营专业化方面有待于进一步提高。

### 三. 提升重庆房地产销售水平的对策建议

伴随着房地产日益成为重庆经济生活中不可或缺的组成部分，重庆房市或大或小的问题纷纷凸现。而地产作为一种特殊商品，政府也在地产经营过程中发挥了重要作用，政府应对重庆地产出现的上述问题从两个方面加以规范。

1. 政府应对房地产从业人员设置门槛。近年来，重庆房地产业发展迅猛。经过几年的人才积累和储备，房地产行业的人才需求已经有所缓和，但是，房地产营销，项目管理，物业管理等领域的中高端人才仍供不应求。尤其针对房地产销售队伍素质普遍偏低的现象，政府应当建立完善的房地产经纪人制度，类似国外市场信用卡办理前的信用评级制度。房地产经纪人是购房、租房过程中的连接者，起着非常重要的作用。目前，房地产经济高度繁荣，二级市场异常火爆，此时就特别需要规范市场，也特别需要专业的房地产经纪人。

2. 政府应抬高房地产市场准入门槛。在房市普遍存在这样的现象，自身积累较为单薄的企业便可进行房产开发，调查数据表明，为 03 年的房地产开发资金主要源于银行贷款，个人按揭和房屋预售款等外界来源占 77.46%。而依靠自筹，集筹等自由资金来源的只占到 22.54%。再加上资金拖欠等原因，导致商品房开发档次较低。开发商如果以小博大，或许能带来一时的“市场兴奋”，然而，由此行为导致的风险可能会给整个市场以重创。我国建设部颁发的《城市商品房销售管理办法》，和 2002 年重庆

---

市人大通过的《重庆城镇房地产交易管理条例》，其中对商品房的预售条件的考核，涉及到开发资质、土地使用权、施工许可证、建设投资资金、抵押权和已建面积等多项指标。许可证制度也是主管部门对市场进行监测和调整的重要手段和方式。政府应进一步完善相关政策措施出台，通过“抬高门槛”将房地产市场引向健康、完善的发展道路。

3. 强化对业主设立常规的公开网络。2001年1月-10月，重庆天伦实业公司与16位业主先后签订购房合同，合同规定，“天伦”应于2001年6月到9月交房，但一直等到2002年7月，业主们才拿到住房钥匙。等到业主们拿到钥匙后，又发现房屋在电力设备，天然气安装等方面存在诸多问题。问题反映上去以后，房地产企业并未给以相应的回复，业主们有一种上当受骗的感觉，心里自然不是滋味。的确，购房子作为一项大宗的消费，几乎花掉业主们大半的积蓄，再加上人们对未来的生活充满了美好的构想，对花了几十万、甚至上百万购买的物业有很高的期望，一旦发现有距离，确实会产生心理上的不平衡。

对此，重庆房地产企业应进一步完善业主信用档案的建立以及销售公开网络，让消费者的知情权，监督权得到充分的体现，从实处满足消费者的需求。而现在只有半数企业设立了符合建设部有关规定的信用档案系统。其普遍存在的问题主要有：信用档案系统设置不合理，查询程序繁琐，不能一目了然；报喜不报忧，隐瞒事实等现象。而在公开网络的设置过程中，尤其要体现“诚信”原则。国无信不威，事无信不诚，人无信不立，防止走过场、搞形式，从整体上提高房地产行业的诚心度和服务水平。从大的方面来说，也是为了繁荣与稳定一个地方的经济发展，于公于私都是有百利而无一害的。

第一，对不良记录的开发商进行登记。2003年6月3日，重庆市将主城区久划不拆、久拆不定、久拆不建、久建不完的“四久工程”的36家原业主，纳入不良记录企业名单。除通过新闻媒体和在网上进行曝光公示外，还通过法律程序规定，今后这类企业在重庆开发其他房地产项目时，计划部门不予立项、规划部门不予办理规划许可、国土部门不予批租土地。

尽管如此，对不良记录开发商登记制度仍存在一系列问题。比如说，不良记录条目不全，几乎所有企业的不良记录都不符合建设部规定和要求的“不良事项，处理原因、处理时间、处理结果、处理单位”的相关资料的要求。而在“良好纪录”一栏，却将获奖名称、获奖内容、获奖时间、获奖证书编号、获奖单位的具体内容罗列得十分清晰。

同时，概念模糊，鱼目混珠现象比较突出，让人搞不清楚是企业的投诉记录、还是为了给人提个醒；一些不良记录的企业，混杂在众多的遵纪守法、讲诚信的企业的名单行列，在视觉识别上造成人为障碍。可见，重庆市政府以及相关单位，应努力进一步规范房市，建立完善的“不良行为记录”制度，利企、利民、利国家。

第二，严格审查地产销售规范，名实相符，避免对人造成损害。为了防止地产商只管开发、不管后期工程项目建设以及配套设施建设等问题出现，政府应对地产销售加以规范，现在重庆市政府已出台了相应管理办法，要求房屋预售、现售必须五证齐全，在工程建设完工后2/3以上才能有资格预售。

这就要求有关部门的严格审查，以保证新措施的有效实施。在房地产销售市场上，还存在着一系列名实不符的现象，比如说，一房多卖、虚假按揭、广告欺诈、面积缩水等。其实要想从根本上遏制并杜绝这些现象也不是一件很难的事，比如一房多卖、虚假按揭问题，只要严格房地产登记即可。然而，我们现在规范性的制度不是很健全，而且有些主管的单位不作为，直接造成在这方面维权不可行。比如说从法律地位上讲，最近广东省最高人民法院规定业主可以以业主名义起诉，这标志着诉讼有了法律的渠道。房地产交易有它自己的特点，实际上是一个经过“路遥知马力”获取社会认可的产权转移过程。因此，开发商应“自觉革不良行为的命”。政府应把关严一点，工作时多留个心眼，这种病毒也就没有可乘之机了。

#### 参考文献：

[1] 乔治敏. 房地产经营管理教程[M]. 上海:立信会计出版社, 2003.

---

[2]王洪卫. 房地产市场营销[M]. 上海:上海财经大学出版社, 2002.

[3]邢亚平. 房地产开发经营管理[M]. 北京:经济科学出版社, 2002.

[4]载守峰, 邓德胜, 赵浩兴. 现代市场营销学[M]. 北京:北京工业大学出版社 2002.