

铁军风采

www.trenda.cn

创典全程
TREND A

2016年9月
总19期













**2016年8月
月度销冠**







































备注：部分项目因销售价格等原因业绩未达标，暂不进入销冠榜。

明星案场

2016年8月，客户满意度中心通过现场拍照（1轮）、来访回访（1轮）、神秘电话监测（1轮）三个维度，对45个项目进行监测调查。【星耀乐·御宾府】项目在巡场拍照维度得分100分，来访回访维度得分50分，神秘电话监测维度得分103分，最终以101.2分（百分制）夺得8月份客户满意度调查第一名！

【团队寄语】神迪只会像像像像像子一样坚持的人。从一组建都不看好的“水客”，到客户、到准客户、再到业主。历经一年的磨砺，保证一直不断的联络，秉持一份真诚的热心。像子一样的坚持，换来牛逼的结果。从客户的陌生到不认可，从不认可变为肯定。无数这样的例子在我们身边发生。我们的坚持被客户和同样认可，是作为一名置业顾问最幸福的一件事。



明星伙伴

公司的发展与合作开发商的认可息息相关，客户的满意是客户代理机构首要追求的重要指标，在2016年6-8月甲方满意度调查中，以下7位优秀员工得到了合作开发商高度认可，充分证明了他们在工作中的不俗表现。



● 李丹丹

项目：御锦城
你没有坚持，还谈什么未来！

同事眼中的TA

性格直爽，热情四溢的她总是在不断忙碌中，尽心尽力的接待每一组客户，帮助需要帮助的每一个人，她的身影穿梭在售楼部、工地、样板间，勤能补拙一直是她传递给大家的信念！



● 李红

项目：名京九合院
改变自己才是改变世界的最短距离！

同事眼中的TA

她目标明确，性格坚韧，面对挑战迎难而上！是一个对理想有着执着追求的人，好学上进，有责任心，有超强执行力；处事灵活，善于沟通，坚持做一个让甲方认可，让领导认可，让团队认可的领头人！



● 孟阳

项目：万科·金色悦城
在平凡中做不平凡的自己，总有一天天地属于你！

同事眼中的TA

阳光男孩，始终热情饱满，勇敢向前，不断攀登高峰。看到他在案场谈客者的飒爽英姿，坚信他适合销售这个血腥的战场，加油，观战小子！初生牛犊不怕虎的干劲，朝气蓬勃自然采的本质，业绩是你为自己添彩的方法，下辈子干你的制胜法宝。



● 杨捷

项目：万科·金色悦城
为团队创造价值，让大家有伙计，才是自己存在的价值。

同事眼中的TA

案场当家的！不曾最应对合作方还是解决案场突发情况，有你在，我们都敢放心。细致入微！十足细节控，对团队非提要求，但自律的幽默感让团队的氛围很融洽，对同事的严厉让团队更高效，对制度的严守让团队更行动一致，是领导者也是担当者。



● 陈亚琳

项目：万科·金色悦城
努力向阳，茁壮成长。

同事眼中的TA

外号“小伙子”，不是说她彪，而是做事风格干练有型，从最初的小女孩到如今独当一面的策划人，每天都能看到她的进步，工作敢于挑战自我，对工作无怨无悔，每一个方案都亲自参与，每一场活动都淋漓尽致，愿她一直美好！



● 代怡彤

项目：万科·金色悦城
不忘初心，方得始终！

同事眼中的TA

外表文静，特别文艺范儿，做的每一件事都让人放心；专业能力越来越强，对接甲方向来从容，对项目利益和置业顾问利益最大化，巾帼不让须眉的行事作风，严谨的思维逻辑，在项目无可替代！团队都亲切地称呼她“姐姐”。



● 孙骏

项目：万科·大公馆
项目静，苦练其身；心若动，万事俱备。

同事眼中的TA

他是最有份量的“字胖子”，凝聚着团队的人心，甲方眼里的完美对接人，同事眼里的老大哥，他是所有人最坚强的后盾。带动团队的同时不忘自己的业绩，他深信开心卖房，快乐挣钱，给团队带来轻松的环境。



“信则成就是必须拿下，没有道理！”

——天朗蔚蓝东溪·蒋立芹



“青春最初的梦想，坚持走下去。”

——天朗蔚蓝东溪·陈惠勇



“成功就是把简单的事做到极致。”

——盛龙广场·文婷



“成功根本没有秘诀，如果有的话，就只有两个字，谦虚、坚持！”

——盛龙广场·刘童



“提升自己的最快途径：复制成功的人！”

——伟业公馆·罗志强



“考虑一千次，不如去做一次，华丽的跌倒，胜过无谓的徘徊。”

——伟业公馆·霍攀攀

西安房价为何不及同等城市？

顾问事业部 吴源 | 文

西安作为西部开发的龙头城市，为何五年来价格却一直很难突破，不及成都，甚至不及兰州、乌鲁木齐？我们基于西安房地产市场价格长期难以突破的发展困境，并考虑到其价格机制的复杂性，通过城市发展与房地产市场两个维度，对城市之间、城市内部关键要素进行了对比分析，将“西安房价为什么这么低”谈一谈我们的一些认知。



就此问题，我们从两方面来看：
一是城市发展层面面对房价的影响；二是房地产市场层面面对房价的影响。



一、城市发展层面

1. 城市经济与人口发展角度

1) 城市经济最直观的表现是城镇人口购买力水平



西安城镇居民人均可支配收入水平与西部重点城市水平相当甚至要高于这些城市，数据表明，西安消费者具备很强消费力，但西安房价却不及这些城市，西安房价低似乎与区域人均购买力没有必然的关联性。

那么，我们必然存款余额来看：

年份	城镇居民人均可支配收入 (元)	城乡居民存款余额 (亿元)
2008	1711	445
2009	1623	431
2010	1813	433
2011	1940	431
2012	2126	396
2013	2170	391
2014	2357	381
2015	2778	375

单从西安市自身来看，西安市居民储蓄存款余额占比较高，约40%左右，消费观念相对保守。同时，相比其他城市，西安城乡居民储蓄存款余额较大，进一步说明西安居民消费观念比较保守，该因素是影响西安房价较低水平的重要原因之一。

年份	居民储蓄存款余额 (亿元)	居民储蓄存款余额占GDP (%)
2008	702	40.45
2009	702	40.45
2010	702	40.45
2011	702	40.45
2012	702	40.45
2013	702	40.45
2014	702	40.45
2015	702	40.45

2) 城市人口是城市房地产市场客户基数(需求强度)的核心因素

A. 西安与其他西线城市相比，人口增长缓慢，严重影响城市房价的提升。
西安2015年11月1日至时，西安市常住人口为869.76万人，人口密度872人/平方公里，其中，主城区人口542万人。

城市	常住人口 (万人)	人口密度 (人/平方公里)	主城区人口 (万人)
北京	2189.18	1300	1500
上海	2389.98	1200	1800
广州	1052.17	1000	800
深圳	1252.82	1000	1000
成都	1482.6	1000	1000
西安	869.76	872	542

在《西安城市总体规划(2008-2020年)》前七年的时期，西安的常住人口增加了25.23万人，户籍人口仅增加了42.99万人，西安常住人口增长缓慢。



从上述数据可见，西安常住人口2011年至2015年，总增量仅为25.23万人，远低于北京(11%)，深圳(7%)和成都(14%)。

B. 西安对流动人口吸引力越来越弱

从人口净流入数据来看，有相关数据显示：西安以59.31万人的净流入排在50个城市中的第31位，远远落后于北京、武汉、厦门、宁波、杭州、南京、青岛、太原、济南、昆明、贵阳、长沙等城市。

C. 西安对高校毕业生吸纳能力弱，人才流失较大。

西安共有63所大学，2014年，西安市在校学生90.93万人，毕业生23.95万人，在学研究生8.85万人，毕业生2.41万人。但就西安高校毕业生情况来看，优秀毕业生、供需不匹配，大学生就业签约率低。

3) 城市不同发展阶段人口、经济增长方式等均存在较大差别

按照法国经济学家佩鲁在1950年提出的增长极理论：“一个国家要实现平衡发展某种理想状态，经济增长通常是从一个或多个‘增长中心’逐渐向其他地区扩散而得。”

A. 西安、兰州、乌鲁木齐等地均以人口驱动模式促进城市发展进而带动房地产发展。近年来兰州、乌鲁木齐均出现了快速的人口增长，较大程度上带动了房价的增长，而西安人口增长缓慢，人口增长对于房地产价格提升不大。

B. 上海等地则通过多个卫星城镇及大中型城市，内部产业升级成为城市发展的核心驱动力，人口数量已不是城市发展的核心要素。

城市发展不同阶段内在驱动力不同，人口增长放缓(需求强度减小)是西安房价难以突破的重要原因。

2) 城市空间规划模式

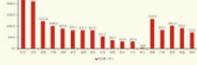
1) 城市空间向外快速扩张，多新区同步开发，人口增长及产业发展与城市规划脱节。



房地产空间布局分散，各版块差异不大，价格比合理，同时会拉低整体房价水平。

2) 政府热衷土地财政，外债大量出土地导致消化慢，价格低，库存高。

2015年西安各区房地产开发投资额



城市外债及待成熟区域大量土地出让，导致新建商品房供应量大且盲目价格偏低，进而拉低城市整体房价水平。

3. 城市产业结构

1) 仅从产业结构而言，西安市产业结构优于成都，第三产业增速较快。



2) 产业结构评价不能局限于产业占比数据，更应考虑到区域各产业发展质量水平。

截至2016年5月，入驻四川的世界五百强企业超300家，数量居中西部第一。成都市有267家世界五百强企业入驻；

西安市现阶段仅146家世界五百强企业入驻，仅为成都数量的55%；

在城市人口、经济总量存在差距的前提下，城市的经济活力更能体现城市竞争力。虽然西安三产结构不断优化，但处于从量质层的转型阶段，整体产出效率较低，很难对区域房价起到良好的带动作用。产业结构质量升级是影响区域房地产价格提升的关键要素。

4. 城市房地产投资

1) 西安市近年来房地产投资增速在大典型城市中最快，投资总量居第二。

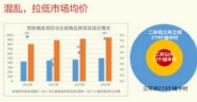


2) 在投资热的背景下，近五年西安市人均房地产投资量达8585元，远高于南京与成都。近五年投资量大导致“高库存”及“市场疲软”，已成为房地产价格上涨的重要阻碍。

年份	人均房地产投资量 (元)	南京 (元)	西安 (元)	成都 (元)
2010	5887.38	1475.78	1028.7	500.7
2015	8585.0	421.59	1861.6	600.7
总计	41992.38	5986.56	6950.3	2401.4

2. 房地产市场发展因素

1. 城改项目比重大，小项目开发多，市场混乱，拉低市场价格



1) 西安存在总量较大，但其中中大量的城改、保障房，拉低了整体市场的均价；

2) 早期存在大量的国企、事业单位、部队等单位自建楼盘，商品市场化程度低、起势晚；

3) 另外，目前西安开发出的商品房项目中，存在大量国企企业开发项目，楼盘规模小、品质低，影响整体房价水平。

2. 核心区域外项目大爆发，稀释全市房价

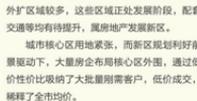


西安市土地市场在2012年之后供应、成交持续走低，供应结构主体以住宅、商住、商业为主，且近几年供应区域多为城市外围地带，城郊外扩节奏较快。

当前西安房地产市场开发大部分集中在二环与三环之间，以浐河、西咸新区、高新城南外扩区域较多，这些区域地处发展期，配套设施等均有待提升，属房地产市场发展新区。

城市核心区用地紧张，新区规划利好前景驱动下，大量房企布局核心区外围，通过低价性价比吸引了大批量刚需客户，低价成交，稀释了全市均价。

3. 库存量大，供过于求，市场竞争激烈，价格难有较大突破。



注：目前西安商品房库存量达8000万平方米，库存周期较长，按照第一套房的周期，西安商品房库存量需要3100天左右。按照12个月销售周期计算约250万户，目前西安商品房库存消化周期约18个月。

城市	库存量 (万平方米)	库存周期 (月)
北京	1000	15
上海	900	15
广州	800	15
深圳	700	15
成都	600	15
西安	8000	31

西安库存占比超过14个月，去库存周期较长，去库存压力相对较大，现阶段房价难有上升空间。

城市	库存量 (万平方米)	库存周期 (月)
北京	1000	15
上海	900	15
广州	800	15
深圳	700	15
成都	600	15
西安	8000	31

西安普通住宅库存量为16300万㎡，仅次于成都，去化周期为11个月，库存去化压力最大。

城市	库存量 (万平方米)	库存周期 (月)
北京	1000	15
上海	900	15
广州	800	15
深圳	700	15
成都	600	15
西安	16300	31

西安商业物业库存量为884万㎡，仅次于合肥，去化周期为8个月，库存去化压力最大。

城市	库存量 (万平方米)	库存周期 (月)
北京	341	7.7
成都	499	11.3
西安	884	8
合肥	400	8
武汉	200	4.5
深圳	151	3.6
广州	128	4.4
南京	120	4.2
天津	100	4.1
重庆	100	4.1
杭州	100	4.1

西安商业物业库存量为884万㎡，仅次于合肥，去化周期为8个月，库存去化压力最大。

城市	库存量 (万平方米)	库存周期 (月)
北京	341	7.7
成都	499	11.3
西安	884	8
合肥	400	8
武汉	200	4.5
深圳	151	3.6
广州	128	4.4
南京	120	4.2
天津	100	4.1
重庆	100	4.1
杭州	100	4.1

西安办公物业库存量为341万㎡，结合其他城市来看，其他城市办公物业去化压力同样较大。

1) 市场库存高达3880万㎡,去化周期达22个月,去库存压力巨大,供需矛盾严重;

2) 市场产品同质化严重,竞争激烈,除少数核心地段的房价有所支撑外,大量项目价格有上限;

4.房企拿地降温明显,企业信心不足;开发利润收窄,净利润下降



楼市去库存阶段,房企拿地热情骤降,企业信心明显不足,行业发展不景气,加之开发利润空间收窄,竞争却十分激烈,房企净利润下降,房价上涨空间有限。

【西安房价低原因总结】

一、城市发展因素

1.城市处于内部功能升级发展阶段而非高速增长城市化阶段,城市人口吸附能力,人口增长放缓,直接导致市场需求减弱,房价上升空间受限较大制约。

2.西安城乡居民存款储蓄量较大,居民消费观念守旧,房价上涨空间小;

3.人口与产业无法有效满足城市空间的快速增长,加之城市外围大量出让土地,导致新兴市场低价竞争,扰乱整个市场,价格洼地明显,价格难以提升。

4.西安产业结构快速优化,与成都等地相比西安第三产业处于从量到质的转型阶段,其发展呈现企业数量多,生产效率低等特征,对房价带动作用有限。

西安房地产市场开发及发展速度过快,导致库存高,同时过度开发也使市场需求得到“透支”,需求不足,市场后劲不足。

二、房地产市场因素

1.城改项目比重较大,加之大量小项目混杂,市场被扰乱,房价被稀释;

2.城市核心区外围低价性价比项目聚集,拉低房价整体水平;

3.市场库存积压,房企之间竞争激烈,房价提升受制约;

4.房企开发利润收窄,为力图求稳,净利润下降,房价上涨空间小;

【相关建议】

管控层面:

1.在区域整体规划中,加强对各功能区各类用地的合理划分及利用,土地供给与市场需求相匹配,合理配置资源,杜绝滥盖土地,造成土地资源浪费;

2.对开发企业资质进行严格审查,严格把控此类无资质企业进入市场,扰乱市场价格,提高企业房产开发准入门槛;

3.采取商品预售销售预售许可证项目的销售价格往往低于市场价,无证项目也不能保障购房者的合法权益,也是拉低房价的主要原因。因而,应社地取得商品销售预售许可证的项目在市场上进行销售;

西安城改多为地役权,区域配套成熟项目,其数量众多,在市场所占的比重较大,城改并不代表低档,应控制安置部分容积率上限,提升其品质。

支持层面:

对于新区发展交通体系不健全,区域生活、教育、医疗等配套设施不成熟等现状,政府需加强对城市公共基础设施建设(如市政道

路、公共设施、医疗、教育等)。规划不仅仅停留在规划层面,需切实落地实施规划,加速新区发展,让居民对区域未来发展充满信心,增强新区人口的吸引力。

其他方面:

1.增强城市整体地位及经济发展水平,同时,对各区域发展统筹规划,增强各发展区对人口的吸引力,减少人口流失。

2.加大对发展区产业的导入,尤其引入一些能够带动区域发展的实力型企业,给予这些企业优惠政策方面的支持,让企业获利,通过这些企业带动区域经济发展,增强区域整体发展速度,进而吸引大量人口流入。

3.给予高校毕业生优惠就业政策,提供优质就业渠道,吸引更多的高校人才进入西安,不仅人口得到进一步扩充,且将带动经济加速发展。

4.推进户籍制度改革,在保持原有城市人口数量稳定及经济平稳发展的条件下,降低外来人口落户门槛,由此,吸引外来人口落户西安增强原居实力。

创典初体验

第二事业部 李文琪 | 文



二零一六年八月十一日,我以一个新鸟的身份进入创典,作为新人,我将要学习的东西很多,不得不说目前处于菜鸟的阶段,我很着急,但我相信只要不停地去奋斗,去努力,总有一天我会成长为一只老鹰,一只翱翔万方的老鹰,为项目、为公司发光发热。

项目自一个多月了,印象最深的就是创典的每一位员工从骨子里散发出来一种务实的精神,给人以正能量,使人不断向前进取,真可谓铁军文化、铁军风范。项目每天早会上的口号就是最好的体现。“敢打硬仗,能打胜仗,全力以赴,我是第一”。每次喊口号的时候,我就觉得自身浑身有使不完的劲,给人鼓舞,使人内心充满干劲。

对于我来说,必须静下心来去学习,策划工作中,不仅仅是各种琐碎的工作,更重要的是要有策划思想,必须具备前瞻、智慧、胆量、践行、坚持这些品质。

纸上得来终觉浅,须知此事要躬行,不经历风雨,怎能见彩虹,不深入一线,就无法看懂逻辑、高层建筑,作为一个策划人时刻要保持清醒的头脑,要懂得运筹帷幄,要知道策谋三结合——知份内,还要懂他,通过创新,利用整合各种资源,达到预期目标的过程。

在这一个多月里,我懂得在策划工作中要善于梳理和总结,方案源于实践,实践源于一线,只有在一线的经历中,才能真正真切地去学会这一切。作为一名策划,必须具备创新能力,运用资源的能力,整合资源的能力,还有完成目标的执行力,一个优秀的策划,必须是一个全能型的,销售、渠道等各个部分紧密联系,不可分割。

策划一定要有情怀,策划思维无边界,每个人的思维方式都不同,所以我们要互相学习,同样在互相学习的过程中,要了解销售和渠道的流程性能,配合上销售和渠道的每个步骤做到极致,这样策划、销售、渠道融为一体,才能更高效地去完成任务。

“敢打硬仗,能打胜仗,全力以赴,我是第一。”这就是创典铁军每天早会必喊的口号,这是一种信仰,一种精神,一种风范;这是一种文化,一种别人做过的文化创新。

我相信,在创典的怀抱里,我将与创典共同成长,在创典的这个平台上,努力拼搏,实现自己的价值和自己的理想,为自己人生的未来保驾护航。

一群人 一条心 一起干 一定赢

第七事业部 王沛哲 | 文



人生之中障碍无数,障碍会让你焦头烂额,但障碍却会在不经意间让你成长,让你对它的恐惧和对它无能为力。

岁月流逝,你无法阻止,人会老去,你也无法改变,但那个曾经属于你的岁月并不会随着年华老去,也不会因为时间而变得苍白,它会在你年华的篇章中常常被提起。

有一群人,他们满怀敬畏,心怀感恩,为了自己当初来到这个团队时承诺的诺言,为了让自己无愧于心,他们努力拼搏。

有一群人,他们为了责任,为了目标,毫无保留,毫无懈怠,就算目标看似遥不可及,但那是他们心中的星辰大海。

在这里,因为挑战,我们不断成长,在这里,非因苦,非因累,只因热爱,因为挑战的生活,才能体会人生百态。因为力,因为拼,才好胜。

玫瑰甘于寂寞,妩媚脱俗,不会似柳树般在春风中摇曳,也不会像桃花般即便落花有意流水无情,也无怨无悔地默默绽放。

人生宝贵的东西是生命,生命只有一次,一个人的生命应该是这样度过;当你回首往事的时候,不会因为虚度年华而悔恨,也不会因碌碌无为而羞愧,只有这样才会在50年后回首往事的时候,因为自己当年没有努力奋斗而感到后悔。

一群人,一条心,一起干,一定赢,你要问他们为什么,是因为他们心中的永远是他们的大海。



新团队 进场



2016-7-1 融沪赢 赢天下



2016-7-26 创典携手佳合 勇创佳绩携手共赢



2016-8-5 创典携手华东集团 携手赢天下



2016-8-15 创典携手天承明 敢拼敢创佳绩



2016-9-3 创典携手林机集团 开创西咸新区新时代



2016-9-14 创典携手名城地产 鼎战高新



2016-9-15 创典携手南江地产 开创渭南新纪元