

品牌制胜 调控市场中的突破口

□本刊记者 刘琨

7月1日,中国房产信息集团联合中国房地产测评中心共同发布的《2011年上半年中国房地产企业销售排行榜TOP30》显示,上半年品牌房企销售仍现“丰收”:排名靠前的十大房企卖楼收入达到3323亿元,同比增长八成多,万科、恒大继续领跑。

楼市低迷凸显品牌效应

据了解,尽管一线城市住宅楼市受限购、限贷政策影响,销售出现滑坡,但从榜单中可以看出,越是在严峻的环境中,越能体现出品牌房企强者恒强的态势。这些企业在地产调控面前,积极布局,采取产品化、多元化策略,调整产品结构,实现了逆势增长,并成为行业

走向的重要风向标。无独有偶,洛阳楼市在上半年也呈现两极分化走势,一部分由品牌房企开发的楼盘得到了购房者的热捧,而一部分楼盘则陷入销售停滞的境地。

为抢占有效的市场份额,房地产开发企业间实力的比拼将常态化,比拼的实质就是房地产开

发企业间品牌实力的对抗。在销售业绩呈快速增长的房企中品牌优势明显,尤其是全国知名品牌地产企业向二三线城市扩张,一些中小地产企业的生存空间必然会受到挤压,地产企业将会迎来兼并重组的高潮,大的品牌地产企业的行业集中度将会进一步提高。

打造品牌、维护品牌,提升企业竞争力

地产品牌,是消费者对一个房地产开发企业其楼盘建筑质量、物业管理、户型结构、管理文化等形成的一种评价和认知,是企业依靠巨大的人力、物力和智慧,耕耘建立起来的与消费者之间的一种信任。这种信任感弥足

珍贵,是一种无形的资产,表现为买家对品牌房企旗下开发物业的忠诚度、免费的口碑宣传等。

在住房商品化实行的10年间,洛阳楼市也涌现出了一批品牌地产开发商。在经历了市场初期的原始资本积累后,他们率先举起品牌大旗,在市场上披荆斩棘,为洛阳地产行业的发展制定标准,注入活力,依靠实力与品牌文化的积淀,走出了具有本土化的地产品牌化之路。随着外地品牌地产的纷纷进入,当地企业如何与“大象”共舞,如何学习、借鉴先进的品牌建设精髓,显得尤为迫切。

当前房地产市场上存在一些问题,我们也无需回避,如品牌保护意识缺失,部分地产企业的品牌建设仅止步于调控之下的应急之策而做不到延续,诚信意识不强等。好多企业把守法经营作为自己企业的理念,然而在房地产行业运作过程中,企业会受到方方面面的诱惑。经得起诱惑,坚持住了底线,品牌就会升值,反之则贬值。地产企业既要守法经营,又要担负起相应的企业社会责任,才能真正成为具有巨大影响力的企业,才能真正树立自己的品牌。

对于品牌地产企业来说,瞄准的是更长远的发展,目标是做百年老店。品牌的未来就是企业的未来,良好的品牌将给企业带来巨大的推动力。



二三线城市是近期楼市成交的主力

有关人士认为,一旦出现过热倾向,将引来调控加码

近日,中国房产信息集团发布了最新的房企销售排行榜。榜单显示,布局全国尤其是深耕二三线城市的房企表现抢眼。在楼市普遍低迷的上半年,通过规避调控重灾区的一线城市,不少大型房企借助二三线城市的热销保证了业绩的攀升,更通过逆市扩张挤压中小房企的生存空间。

专家表示,如下半年这一态势没有改变,行业洗牌在所难免。

有调查数据跟踪研究表明:6月6个城市住宅价格环比5月上涨,涨幅皆在0.5%以内;北京、

成都等4个城市住宅价格环比下降,降幅均在1%以内。涨幅在前10位的主要是三四线城市,环比出现下跌的则主要是一二线城市。相对应的,调控相对宽松的二三线城市成为房企重要的利润增长点,大型房企业绩增长的主要贡献来源于二三线城市。

“薄利多销、快速周转已成为房企在二三线城市房地产营销的主要策略。”中房信集团一名分析师指出,万科、恒大、保利等公司在今年二季度继续保持强劲增长势头,主要得益于此前的战略布

局。

事实上,二三线城市已成为楼市的主要支撑力量。住建部政策研究室副主任王珏林日前表示,一线城市房价正处于价稳量跌期,二三线城市是近期楼市成交的主力,一旦出现过热倾向,将引来调控加码。

而国家统计局的数据也显示,今年前5个月,全国商品房销售额的同比增长率为18.1%,而房企前十强的销售额同比增幅超过80%。显然,市场份额正在向大型房企集中。(小文)

调控政策影响楼市 供应增多销售放缓

(上接D01版)

供应篇:新房供应充足 开发后劲很强

随着一二线城市实行限购等调控政策,三四线城市成为投资新方向,洛阳成了房地产企业争相进入的热点城市,多元化的房地产格局正在形成。

6月26日上午,洛阳新区60个重点项目集中开工建设。这些项目涉及基础设施、房地产开发等方面,总投资358亿元,将我市上半年投资开发推向高潮。

6月12日绿城签约洛阳龙海置业,以代建模式进驻洛阳;6月16日九嘉海港城举行奠基仪式,预示着又一个标杆性品质楼盘将在洛阳伊滨区绽放;6月28日五女冢旧城改造项目天城一品项目奠基。这些仅是6月开工建设的项目。上半年楼市调控政策没有减缓开发企业的节奏,而是促进房企在结构上更加理性开发,有利于洛阳城市开发朝着平衡方向发展。

房地产企业也加快了新盘投放步伐,洛阳楼市供应充足,6月商品

房批准预售项目16个,套数5286套,建筑面积60.73万平方米,比上年同期上涨95.52%。其中商品住宅批准预售套数5060套,建筑面积57.19万平方米,比上年同期上涨210.14%;非住宅批准预售套数226套,建筑面积3.54万平方米,比上年同期下降71.59%。

16个新盘既有泉舜财富中心、升龙广场、宝龙城市广场、盛唐至尊等大盘,也有书香苑、文兴阳光水岸、紫金城等特色楼盘,主要集中在新区和西工区。

今年1月~6月全市商品房批准预售项目57个,套数16106套,建筑面积186.55万平方米,比上年同期上涨45.13%。其中商品住宅批准预售套数14364套,建筑面积172.49万平方米,比上年同期上涨62.91%;非住宅批准预售套数1742套,建筑面积14.06万平方米,比上年同期下降37.95%。商品住宅依然占绝对优势。

市场篇:销售出现回落 促销招数增多

调控新政出台以来,洛阳楼市成交量出现起伏,客户与开发商间的心理博弈出现端倪,持币观望者增多,5月楼市销售同比下滑比较明显,市场呈现供大于求。在一房一价和货币政策收紧的情况下,我市诸多楼盘寻求突围,用激情重新燃起购房者的热情。

争相开盘。从4月开始,我市开发商推盘量明显增加,并且连续两个月推盘量维持高位。6月就有河畔明珠二期发售,顺驰城三期排号,书香苑开盘,盛唐至尊二期开盘,中泰世纪花城5期新领域开盘,泉舜财富中润泉苑2期4号楼、5号楼开盘,紫金城3期金城美邻开盘,洛阳升龙广场A区中央楼王开盘,开元名郡3期全城认筹等。

优惠取胜。开发商加大优惠力度,给购房者实惠。端午小长假期间,我市各大楼盘频频出招,送粽子、送书、送礼包等活动不断,还为购房者送出了大幅优惠。开发商举行一系列的“新品会”、“发布会”等,也许参加的许多人是为了现场分发的小礼品来凑热闹,但往往这一凑

热闹就能让楼盘销售额上升。

经过各方不懈努力,上半年洛阳楼市的销售经历波折起伏后,6月逐渐回归常态。6月新建商品房销售2723套,销售面积29.9万平方米,销售额13.33亿元,分别比上年同期上涨23.72%、22.09%、58.13%。

上半年住宅销售和去年基本持平,商业地产销售有所下降。1月~6月新建商品房销售12731套,销售面积134.91万平方米,销售额63.17亿元,分别比上年同期下降3.63%、下降8.82%、上涨18.25%。其中商品住宅销售11558套,销售面积125.39万平方米,销售额53.52亿元,分别比上年同期上涨1.22%、下降8.1%、上涨15.39%;非住宅1173套,销售面积9.52万平方米,销售额9.65亿元,分别比上年同期下降34.5%、17.36%、37.07%。

洛阳楼市呈现出“不差房”的理性发展格局。对购房者而言,下半年机遇有很多,好地段、高性价比、高抗跌性是实现房产保值增值的关键。

泊林绿洲花园办证通知

请本小区以下业主速到我公司泊林绿洲花园售楼部办理房产证相关手续:
1-2-501邵勇刚 1-2-402韩宗峰 2-2-1102何建林 2-3-101滕国华
2-3-301郝志杰 2-1-1001郭俊菊 2-1-1002祁蕊 2-3-402张长委 3-2-601张占良 3-2-602任太朋 4-2-301张爱芝、王紫丹 4-1-501侯晓丽 5-2-201秦珍 5-2-401刘濮锋 5-2-601王冰 5-2-101苏明星 5-1-202叶君娥 6-1-502张磊强、张心翻 6-2-201陈家军 7-1-401王莉莎 9-4-201刘晓峰 9-4-301邓少芳 10-1-602王锋 10-1-102寇克冰

办证期限为本通知见报之日起至2011年7月15日,若逾期不办,产权手续由业主自行办理,我公司将不再负责,所产生的后果将按相关法律或规定处理。

地址:洛阳市古城路与市府西街交叉口泊林绿洲小区会所4楼
电话:0379-65638393

河南高速房地产开发有限公司洛阳项目部