

楼·市场



第四回

中弘集团深耕洛阳市场16年 中弘卓越城热销非偶然



中弘卓越城开盘现场

(资料图片)

本期标杆简介:

中弘卓越城位于涧西区核心区域之一的武汉路与联盟路交会处,是中弘集团投资开发的又一力作。

2013年是中弘集团厚积薄发的一年,其在洛阳六盘联动,一次动工面积超过了120万平方米。其中,中弘卓越城是中弘集团开发的重中之重,集商业、娱乐、住宅于一体,致力于打造涧西核心区域的生活新地标,总建筑面积超百万平方米。其中中弘卓越城E区为一期工程,以6栋高层住宅为主体,配置有一栋综合楼和底层商业、一栋幼儿园用楼和一座地下车库。

□记者 霍媛媛

炎热的夏天一向是房地产销售的淡季,今年也不例外。回顾最近两个月的洛阳楼市,开盘成绩能用“卓越”来形容的楼盘寥寥无几,涧西区大盘中弘卓越城便是其中之一。

为什么它能在淡季热销,成为又一销售标杆项目?记者采访了其开发商洛阳中弘卓越置业有限公司总经理南月仓,听听他是如何解码标杆的。

1 一串真实数据,折射出卓越城“卓越成绩”

相信很多洛阳市民跟记者一样,最初被中弘卓越城吸引,是从它“有数”的宣传语开始的。比如“1769名会员时刻准备着”“857个家庭选择中弘卓越城”……

将这些数据串起来,折射出的就是中弘卓越城在销售上的卓越成绩。采访中,南月仓也用一串真实的数据,

讲述了中弘卓越城的“奋斗历史”。

他说,去年12月30日,中弘卓越城售楼部开放,从早上8时至晚上7时,售楼部人流不断,累计接待人数超过千人,迎来千人盛会,招募的会员也达到370组;从12月30日至2月26日,不到40天时间,招募的会员已超过1000组;在4月28日项

目认筹前,招募的会员达1769组;4月28日,项目正式进行认筹,4月28日~5月1日,认筹会员为857组,再次明确了客户的购房意向;7月28日开盘当天,中弘卓越城再次迎来了“千人盛会”,当天销售房源726套,销售金额近4亿元,创造了洛阳楼市的销售奇迹。

2 “兑现涧西城市梦想”,俘获老涧西人芳心

涧西区是一块风水宝地,很多老涧西人对这里有着非常深厚的感情,甚至还产生了“涧西情结”。南月仓说,这种情结表现在置业观念上,就是不愿意离开这里去洛阳其他的区域购房,所以,他们非常希望涧西能有品质更好、规模更大、功能更全的楼盘出现。中弘卓越城正好满足了这些条件。

他表示,从最初的产品设计到后

来的项目实施,从主体工程到项目配套,开发商精心打造中弘卓越城的每一个细节,生怕辜负了老涧西人的期望。“就像中弘卓越城的广告语‘兑现涧西城市梦想’所表达的那样,这个百万平方米的涧西核心区域第一大盘,是奔着‘改变涧西人居环境,重塑涧西辉煌生活’的目标来的。”

据了解,中弘卓越城还是涧西区

唯一可实现“老街坊”情景交融的项目,提倡的是“老街坊,新城邦”的生活理念。

正是围绕着上述目标、理念来进行产品定位,让中弘卓越城一面世就以优良的品质引发了洛阳广大购房者的强烈关注,尤其是以老涧西人为代表的购房群体,更是对项目格外关注并支持。

3 中弘集团实力雄厚,让品牌更有“说服力”

中弘卓越城的热销,除了上述原因外,与中弘集团雄厚的实力、品牌的魅力也分不开。

在南月仓看来,中弘集团深耕洛阳16年,有多个大盘的开发实践经验,也是客户选择中弘卓越城的重要理由之一。他还以实例说明了中弘集团的雄厚实力和品牌魅力在中弘卓越城项目中的具体体现。

“我们的客户有相当一部分是现

在居住在西工、新区的老涧西人,他们普遍喜欢充满生活气息的涧西生活。”南月仓说,中弘集团管理层经过反复的研究探讨,最终决定在D区的规划设计中减少了2栋近8万平方米的住宅建筑,舍弃了近4亿元的销售额,为小区业主和周边居民量身定制了大型商业广场,汇聚影院、KTV量贩、大型超市、精品百货、餐饮、娱乐等诸多业态,可全方位地满足和提升老

涧西人的生活品质。

除此之外,在社区的公共建筑、景观设计等方面,中弘集团也下足了功夫,像E区“门堡”及大堂按4米高挑空设计并精装修,电梯采用2.6米高的豪华轿厢,车库、电梯、地面等都安装有监控系统,集健身、休闲、邻里交流于一体的庭院园林景观移步换景,实行人车分流……处处让品质生活落在实处。

透过数据看市场——

7月份房地产供销数据出炉——

楼市忙“避暑” 库存大“补仓”

□记者 霍媛媛

第一组相关数据:中国指数研究院发布的7月份百城房价数据显示,2013年7月,全国100个城市(新建)住宅平均价格为每平方米10347元,环比6月上漲0.87%,自2012年6月以来连续第14个月环比上漲;同比来看,上漲7.94%。

该数据还显示,我市新建住宅均价为每平方米5331元,与6月份相比,每平方米下跌5元,环比下跌0.65%,跌幅居全国第26位。

据国家统计局网站数据显示,今年1至7月份,我国商品房销售面积61133万平方米,同比增长25.8%,增速比1至6月份回落2.9个百分点,其中,住宅销售面积增长27.1%;商品房销售额39549亿元,同比增长37.8%,增速比1至6月份回落5.4个百分点,其中,住宅销售额增长39.9%。

房地产机构观点:和利时地产机构对此分析认为,虽然全国新建住宅的销售均价在稳步小幅提升,但商品房的销售面积和销售额的增速却都在逐步连续下降。虽然不排除暑期这个楼市淡季对楼市成交产生了不利影响,但综合来看也表明整体市场对价格的敏感度还是很高的。不过可以肯定的是,2013年整体楼市向上发展的趋势并没有改变。

第二组相关数据:我市相关部门数据显示,7月,我市批准预售商品房7685套,批准预售面积59.17万平方米,同比分别增长56.26%、46.46%,环比分别增长187.18%、178.32%。新建商品房销售3091套,销售面积32.69万平方米,同比分别增长28.74%、37.58%,环比分别增长11.67%、38.93%。新建商品房销售均价为每平方米5387元,同比增长16.27%,环比下降1.93%。

其中,新建商品住宅批准预售5664套,批准预售面积44.39万平方米;销售2701套,销售面积30.49万平方米,销售金额14.11亿元,销售均价为每平方米4628元(同比上漲14.87%,环比上漲0.89%)。

房地产机构观点:和利时地产机构对此分析认为,7月,洛阳楼市整体显出“避暑”状态。“酷暑难耐、逆势加推、人气减弱”应该是其中的关键词。

7月商品房整体销售环比呈上升的态势,分析市场实际情况,应该是一些前期开盘的楼盘集中备案所致,综合和利时地产机构调研市场在售各楼盘的情况看,7月,市场整体人气不足,成交量有所下降。当然,也有不少大盘逆势开盘,君河湾、中弘卓越城等楼盘的开盘业绩还相当不错。

商品房供大于求的局面愈演愈烈。7月,商品房库存面积在经历了连续两个月的负增长之后来了一次大“补仓”,单月库存面积超过了25万平方米。可以预见,在未来潜在的供应量还将持续增加的背景下,市场去库存的压力依然会很大。