2014洛阳春季精品房博会

高端地产之何为高端

2014洛阳春季精品房博会上，
业内人士给出“高端地产”新定义——

高端不高价 关键要带来高品质生活

“高处不胜寒”这句话，用在房地产行业似乎并不那么贴切。随着房地产市场的发展，品牌开发商纷纷朝着“高处”走，低密度的花园洋房、大面积的空中别墅、管家式的物业服务……各种产品、配套，不断刺激着人们对高品质生活的需求。

今天，《楼市周刊》借助本届房博会的余温，针对高端地产推出了一组报道，带您了解一下“何为高端地产”，高端地产“高在何处”“路在何方”。

□记者 霍媛媛

对于洛阳这座城市而言，什么样的房子才算得上高端地产？价格是不是衡量高端地产的标准？高端地产目前的市场形势如何？带着这些疑问，记者趁着2014洛阳春季精品房博会走访了几家开发商。

1 中高端楼盘、大户型产品人气旺

在2014洛阳春季精品房博会上，龙门一号、建业·桂园、君河湾、钓鱼台一号院、加州1885、东方今典·观澜等一批中高端楼盘屡次被观展者围观，咨询者一拨儿接着一拨儿；顺峰·状元府邸等平价楼盘推出的大户型产品也颇受观展者欢迎。据了解，在这些楼盘中，大户型数量不多、占比较小，但并不缺少买家。

业内人士表示，中高端楼盘、大户型产品人气旺，说明中高端购房者潜力巨大，中高端地产销售形势不错。

“从大户型受关注的程度看，改善型购房者的购买热情依旧在，而且他们的购买力普遍较强，只是需要有效引导才能逐步释放，比如推出一些让他们眼前一亮的产品。”顺峰·状元府邸销售部经理魏文彬表示，毕竟，一套中高端住房少则七八十万元，多则上百万元甚至数百万元，遇不到好产品，他们宁愿持币等待。

2 高端地产并不等同于高房价

和传统上高高在上，只将眼光放在处于消费金字塔尖上的那一小批购房者身上的高端地产相比，如今高端地产的姿态放低了许多，开始越来越多地关注中高端购房者的需求。

“高端地产并不等同于高房价。”加州1885项目营销总监郝振源表示，如今的购房者成熟理性，对于房子的高要求落实在生活的方方面面。可以说，对居住条件有高要求的，不仅仅是处于消费金字塔尖上的那一小批购房者，不少中高端购房者也是如此。因此，在洛阳市场上，高端地产并非指传统意义上高高在上的“豪宅”，而是指那些高品质、价格也让人能够得着的地产项目。

东方今典·观澜销售经理郝彩凤也表示，不少购房者对高端地产存在很多认识上的误区，比如高端就是高价、高端就是大户型、高端就是豪华装修……可事实上并非如此。“真正的高端地产应该是高品质生活的物质承载形式。它强调对各种内在、外在资源的有机整合及合理利用，采用新材料和新技术构筑适宜人们生活、交往的使用空间、生态环境，可以说具备了硬件、软件等多方面的高综合素质。”她说。

3 高端地产要带来高品质生活

过去，购房者购买高端楼盘的房子，很看重楼盘的面子。如今，他们依旧看重面子，但更看重里子。

相比以往“购买高端房产有面子”的置业理念，如今的高端置业者更注重产品的文化内涵和品牌价值。建业住宅集团洛阳置业有限公司营销部经理郭郑斌表示，高端地产应该是既有里子又有面子的产品，因为房子毕竟是用来住的，只有住进去之后，感受到高品质生活了，才能称之为高端地产。

“对于洛阳这座刚刚晋升二线城市行列，但仍在经济起步期的城市而言，真正意义上的高端地产项目并不多。”君河湾营销经理栗国亮表示，在行业内，有资格被称为“高端”的地产项目，应该不仅仅是指那些将高端停留在广告造势、宣传噱头以及规划效果上的项目，更是指从前期的产品规划、景观设计、施工品质，到后期的居住体验、物业服务等方面，都能让居住者体验到“高端”居住品质和生活感受的项目。而这样的项目，在当前的市场环境中也保持着良好的销售形势。