



今天，“我”所经历的2015上半年洛阳楼市”主题系列报道中的“我”，都来自洛阳各大房企，堪称主导洛阳楼市话语权的“金牌操盘手”。

为便于阅读，我们按照关键词，将8名讲述人所讲述的内容，分为3篇呈现。

## 2015年上半年 楼市慢慢回暖

□霍媛媛 张宝峰 刘丁

第一篇的关键词是回暖。正如一名讲述人所说，尽管来得晚了些，尽管暖意不明显，但洛阳楼市在上半年接近尾声时，最终还是回暖了……

### 半年完成全年销售任务

- 讲述人：赵丽茗
- 职务：建业集团洛阳区域总公司副总经理兼建业·桂园项目总经理
- 关键词：性价比、率先回暖、购房好时机

#### 我所经历的上半年楼市

今年上半年整体销售难度加大是业内共识，但楼盘表现各不相同。

洛阳楼市楼盘很多，良莠不齐。开发门槛低，使一些楼盘不注重品质的打造，今年上半年更是以超低价格进行竞争，不过因为品质较差，它们的销售形势并不好。

原因就在于，目前，洛阳的购房者非常理性，他们并非一味追求低价，而是看价格与品质是否匹配，看品质细节是否到位，总之，就是看楼盘的性价比高不高，毕竟房子要住上几十年。

与前面那些楼盘相反，

建业·桂园的价格虽然比周边一些楼盘高一些，但是凭借着卓越的品质、优异的物业服务、建业的品牌魅力以及对细节的极致追求，赢得了市场的认可，率先回暖。

用数据说话——今年上半年，建业·桂园就完成了今年全年的销售任务，现在已经超额了。

相比“旺年”，今年市场形势不是太好，但是对于广大购房者来说，是一个很好的购房时机。房企为了快速回笼资金，都会推出优惠措施，购房者在此时选择品质好的楼盘，十分划算。

### 上半年楼市有忧更有喜

- 讲述人：白洁
- 职务：洛阳中亚置业建业·华阳峰渡副总经理
- 关键词：喜忧参半

#### 我所经历的上半年楼市

我想用“喜忧参半”来形容今年上半年的洛阳楼市。

忧的是，今年伊始，洛阳楼市整体趋冷，很多房企通过降价带动销售，有的降低成本，有的降低利润（房企利润降低，楼盘品质不变），前者对客户是忧，后者对房企是忧。

喜的是，从3月起，利好政策不断推出，这无异于不断给市场注入兴奋剂。于购房者而言，这些政策为购房提供了方便或实惠；对开发商来说，这些政策是带动客户购房的良药。所以，我在5月了解到洛阳楼市整体销售回暖了。

相较整个市场，我对集团开发或合作开发的项目更为关切和了解，建业·华阳峰渡尚未入市，暂且不说。建业·桂园、建业·智慧港、建业保利·香槟国际、建业·龙城都取得了不俗的销售业绩。而且，“洛阳建业”在全集团的合同金额和回款金额排名中都名列前茅，这从侧面反映出，日趋理智的购房者在楼市的“淡季”，更青睐大品牌、信用好的房企开发的楼盘，因为这些楼盘不论建筑质量、后期管理，都会有更好的保障。反过来说，越是市场不好，我们越是应该苦练内功。

### 楼市回暖后步入新常态

- 讲述人：何锐
- 职务：名门地产洛阳区域营销总监
- 关键词：新常态

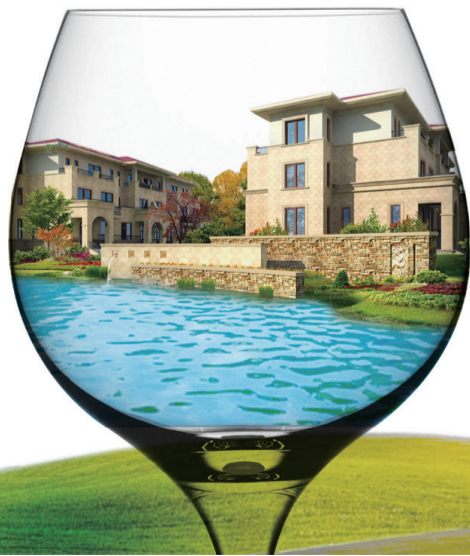
#### 我所经历的上半年楼市

上半年，楼市利好政策接连出台，尤其是多个信贷“组合拳”，对楼市的回暖起到了推动作用，使得购房需求集中释放，达到了去库存的目的：今年上半年我市商品房销售面积为210万平方米。虽然在价格方面，各大房企顺应市场环境做出了一定让步，但不可否认，政策利好和以价换量，确实让洛阳楼市迎来了新的销售高峰，步入不同以往、相对稳定的新常态。

上半年，楼市还有了很多新的发展方向，尤其是“互联网+”的模式，受到了许多房企的关注。华远地产联手

360首推智慧社区，方兴联手腾讯全系打造“智慧家”，远洋牵手京东金融推出置业无忧“金融+”……相信这种趋势马上会在洛阳楼市呈现，改变市场运营模式。

名门地产也一直在探索“互联网+”的新模式，并在“2015首届‘互联网+’地产营销高峰论坛暨河南房地产行业公益颁奖盛典”上荣获“2015年度河南省房地产行业金牌开发企业”“2015年度河南省房地产行业名宅第一品牌”两项大奖。



《洛阳晚报·楼市周刊》  
微信二维码

绘制 闵敏