

【为理想造城·第二纪】展露

执大盘者得天下?

东南的理想城,郑州的理想城,中原的理想城

近几年,郑州房地产市场在健康发展的同时,也出现了一个有趣的现象:无论城区还是郊区,开发规模较大的楼盘都取得了不同程度的成功。在房地产市场竞争日趋白热化的情况下,规模大的楼盘无论是综合素质、配套、价格、开发成本,还是发展商实力、品牌效应,都是单体楼或者规模小的楼盘所无法比拟的。大盘一波接一波的推盘活动,一版接一版的推盘广告,既做大了自己的影响,提高了知名度,也使楼盘一波接一波的热销。强大的攻势,使小盘难以招架,销售形势虽各有千秋,但总体成交情况不理想。于是,业内盛行“只有大盘才能生存”的说法,这是真的吗?



大盘主导市场的时代

市场上有一种观点:“拿到地块大的发展商才是有实力的发展商”。虽然未必正确,但也有许多的佐证。首先大块地,数百亩的土地,本身就是一个不可再生的宝贵资源,能拿到或者买到手的发展商,一定要付出相当的代价,而这个代价也就是发展商实力的象征。第二,大的地块开发投入也就大,如远大·理想城据说已投入数亿元,盘子大,投入的资金肯定要大,这就是实力。

大盘主导市场,不仅表现在发展商的实力上,更重要的是表现在大盘的发展商都在极力创造一种新的生活理念,推荐一种新的生活方式。发展商不仅是新生活方式的营造者,还是新生活方式的教育者。每有大盘出现,我们总会发现生活有多么的缺憾,只有住进这些新开发的大盘,我们的生活才会完美一点。郊区化、生态化住区,把我们引向绿色的原野:

“运动就在家门口”,让我们再一次意识到运动的重要性和生命的意义;“一个心情盛开的地方”,把物质生活享受又提高一层,又升华到精神领域;“许郑州一个理想”,让我们上升到更高的精神层面,填补都市的苍白和心理需求,呼应心灵的召唤,让生活回归生命的本意;生活在大盘,就是享受潮流生活、走在潮流前的新人类。大盘发展商不仅为我们指明

生活的走向,并不遗余力地让我们相信:这是真的,同时,也确实实实在在地用他们的实力和智慧为我们建造环境优美、素质优良的楼盘和房子。生活质量是否达到发展商描绘的那样,只有见仁见智。但房子的质量的确没得说。还有一个不争的事实,规模较大的楼盘,销售业绩普遍不错,每年销售业绩前10名,都是大盘;小盘鲜有上榜者。这也是大盘与小盘不对等的必然现象。

小盘决胜关键在战术

一位远大置业的高层说:“以后的房地产市场,必将是弱肉强食、大鱼吃小鱼的时代。将来能够生存的房地产企业必须具备三点,一是资本运作能力,二是成熟的开发模式,三是人才储备。”对于初涉房地产领域,资金实力不足,只能开发小规模的发展商,其开发模式不是成熟的,人才储备更是问题。这类楼盘在

郑州不少,有成功的,也有失败的。综观各小盘表现,战术竞争是关键。第一,巧选地段。在地理位置上选择居住人口多,房源少的地段,房子一推出,巨大的区域市场承接力就把房子消化掉了;第二,建造适合区域内目标客户要求的房子和环境,尽可能满足他们的消费心理,价位低一点,服务好一点,留住本区域内

的置业者;第三,不断开发卖点,制造需求。在定位清晰的情况下,不断制造注意力,在不同时期,都有引人注目的宣传要点,在市场上掀起一阵热浪。另外一种小盘的生存方式是:“背靠大树好乘凉”。例如,大盘远大·理想城的热销必然会带动东南板块小盘的销售。像远大·理想城这样的大盘

所倡导的是一种生活理念或方式,有很大的目标客户群体和传播受众。就像一盏灯能照亮很大的面积,但是,却不能照到距离灯最近的位置,“所谓灯下黑”就是如此,而这片区域就是小盘的市场空隙。由此可见,大盘卖的是生活方式,单体楼应该卖主题,至少在近几年应该如此。

规模化经营是大势

房地产业是个传统产业,在我国又是一个新兴产业,如同IT技术一样,是在世界各国技术成熟的情况下发展起来的,有许多共性的东西可借鉴,有许多技术可“拿来”,更有许多人才、资金可为我所用。“站在伟人的肩上”,这就使我国的房地产业发展的很快。短短的二十年,几经波折,既锻炼了队伍,也培养并完善了市场。

“郑州房地产企业,虽然经过几轮淘汰,但仍然存在总量过于庞大,结构不尽合理,小企业过多等系列问题。”这是业内一位资深人士的观点。他认为,房地产开发是资金密集型行业,随着市场的成熟和竞争的激化,利润空间必然越来越小,而开发企业若想获利,滚动发展,就必须进行规模较大的开发,从而达到综合利用资源,提高资产使用效率、实现利润最大

化的目的。远大置业决策层深谙资本运营和规模化管理,为什么万科的房子建到哪里,就热销到哪里,就带旺到哪里。除了万科的品牌因素外,规模化经营是其一特点,大盘、高档,优质服务,建得快、卖得快、资金回笼快,资金利用率高,易产生效益。所谓“船大好调头,且可以驶得平稳。”规模化经营已是大势所趋,

远大置业开发近500亩的大盘,76万平方米地中海风格的建筑群将是今年郑州楼市的新贵和亮点。一位业内人士说:“像这样的气魄,像这样的大盘今后在郑州不会多见了。”当此规模化经营大潮涌来的紧要关头,弱小发展商可能还有一定成长时间。在这段时间里,要么抓住机遇,做大做强;要么赶快清货退场,若犹豫不决,可能会拖垮自己。

[第一资讯]

阳光新城二期 5月20日开盘

5月20日上午,位于鑫苑路与中州大道交会处的阳光新城二期耀世开盘,标志着全面引爆中原洋房时代的到来。阳光新城是泰宏置业有限公司阳光系列楼盘中的扛鼎力作,总建筑面积约33万平方米,此次二期推出的房源既有5层带电梯的多层产品,也有高层产品。设计风格独特,户户带有情趣入户花园、观景大露台以及360度全景阳光房,户型种类多样,可充分满足不同客户的要求。

唐德罕

华城8号 开盘当日热销249套

5月19日,大学路长城康桥华城8号楼——长城康桥华城住宅压轴力作,盛大开盘,当天销售249套,总销售率高达90%。为了感谢客户,新长城地产现场进行了泰国普吉岛7日游、名牌空调、洗衣机等大型抽奖活动。

据悉,华城11号(华城国际公寓)即将面市,同时华城9号楼——华城国际中心,更因“西出站口经济区”的利好关系赢得了众多人士的追捧。

魏东

国际轻纺城 一区开始销售

日前,一个位置优越,功能齐备,以轻工纺织品为主的大型批发市场和加工仓储基地的国际轻纺城——郑州龙湖批发加工基地市场一区开始销售,首批400多套中的大部分已被认购。国际轻纺城位于龙湖镇政府附近,总建筑面积81万平方米,包括批发市场一区、市场二区、生活服务区、工业加工区、仓储物流区、风味餐饮娱乐区共6大区域。

李国朝

英协广场 截至开盘已售50%

5月19日,位于郑汴路与英协路交会处的英协花园5期——新古典世界城市MALL英协广场开盘。英协广场地处新老城区交会、商贸建材中心、郑汴路融城核心三点交会地带,总建筑面积10万多平方米,规划有城市主体酒店、甲级商务写字楼、酒店式服务公寓、中央酒店名品商业街四大业态。据透露,截至开盘当天,销售已经过半。

贾鹏斌

绿地·老街2期 提前交房

5月22日,老街834位业主欢聚一堂,共同享受优质生活的盛大开启。老街2期不仅做到了提前交房,还在1期的基础上从规划、施工、交房流程等各方面进行了改进与提高,让业主们见证了绿地集团的效率与诚信。此外,绿地还推出了3期“御墅临风”复式大宅限时限量让利销售,以满足和答谢更多客户对绿地产品的深情厚爱。

王玮

结论

毋庸置疑,大盘以其独特的优势和综合实力主导着房地产市场的发展,引领生活方式的变革,倡导一种新的生活理念,是主流。而小盘以填补市场空白和价格策略取胜,所谓各有千秋吧。就像一个大江湖,高手有高手的世界和对手,平庸的江湖好汉也有他们的世界和存活方式,红花还需绿叶衬,没有平庸者哪里显高手技压群雄的豪气?未来的房地产市场优胜劣汰的市场规律会显出更大的威力,只有练好基本功,整合资源,壮大自己的实力,顺应市场规律,才能在激流中立于不败之地。