

楼市开启“产品力”大幕 黄金周置业正当时

房企让利比拼,有哪些房源不可错过?

建筑品质、物业水准、房企实力……如何考量一个项目的未来价值
这个长假,《黄金周大楼书》添力置业之旅

每年的国庆长假,都是商品房销售的黄金期,平日没有闲暇时间的市民,大都会利用长假对市场在售项目进行实地走访、对比。

为了让更多购房者能够有的放矢地进行置业选择,在这个“十一黄金周”,本报搜集出全城在售房源的“放价”信息,无论是房源价格、户型特色、建筑品质、景观规划、物业水准还是房企实力、乘车路线,这叠《黄金周大楼书》内都一应俱全,希望这份最直观、易懂、可掌握的黄金周置业攻略能够为你的置业之旅带来些许帮助。

记者 王亚平



重磅阅读·置业点击

泥沙俱下 扎堆“抢攻”销售黄金期 《黄金周大楼书》 助您找到“产品力”大宅

随着楼市调控政策的稳定,市场需求纷纷入市,让前几个月的郑州楼市呈现了回暖之势,这也使得开发商们面对即将到来的十一黄金周充满了信心,试图在即将到来的黄金周期间赚个盆满钵满。

以营销手段来积聚人气向来是各大盘入市时的必备策略。据不完全统计,近来几日,约有十余个楼盘推出各种大小不同的营销活动,本周营销活动继续升温,为接下来的黄金周销售造足了势。

记者观察发现,诸如买房送地下车位,8万元装修基金;买三房可享受15万元优惠;50万元抵60万,最高优惠28万元;清盘均价8800元/平方米,全款按揭均八五折;办理VIP会员卡,可享专属会员折扣;低总价、低首付、限量特惠房、尾盘甩卖……类似于此的营销策略比以往任何时候都多。

“可以说是乱花渐欲迷人眼,都不知道该如何选择了,哪些是货真价实的优惠,哪些又是以让利来掩盖品质缺憾的策略,一时间还真不好把握。”市民陈海强致电本报“诉苦”。

充裕的市场供应和优惠力度的增加,为购房者提供了较为广阔的选择余地,但是正如其所言,尽管市场上的好产品越来越多,不过,这并不意味着就没有置业风险。

鉴于此,在今年长达8天的黄金周即将到来之际,针对房地产买卖双方需要,本报适时推出《黄金周大楼书》,帮助让消费者在优质的平台上实现“家”的梦想。

全城在售精品房源大搜查,房源价格、户型特色、建筑品质、景观规划、物业水准乃至乘车路线,这里一应俱全。这不仅拥有最详尽的置业信息,最全面的特惠房源,更是一份最直观的购房参考,也是对在售房源产品力的一次集中大考。

无论你是刚需置业、终极置业抑或是投资增值,在这个黄金周,你只需手持这份最直观、易懂、可掌握的黄金周置业攻略,就可以买到真正拥有“产品力”的好房源。

A “唯产品论” 需求回归居住本质,楼市发展渐入理性期

在楼市调控之下,房地产行业开始从粗放向规范转型,质量成为立足根本。不少品牌房企将注重产品品质的提升并不断加强消费者服务质量作为今年工作重点。因此,有人称,今年是楼市的品质提升年。

从最初对项目规划、社区景观等看得见的方面过度到了看不见的工程质量,从随处可见的项目宣传上,能够看到深挖客户需求,通过房地产企业与业主良性互动改善产品细节,正在成为不少企业提高产品品质的重要途径。

“调控不断,市场风险犹存,现在买房我不仅要价格、位置,更要对企业实力、建筑品质等方面进行综合考量,即便不论升值与否,也要确保自己的财产安全和居住的舒适

度。”准备在国庆长假置业的市民秦磊这样说道。

实际上,随着楼市日益回归居住本质,产品功能需求回归第一的背景下,对于买房为了自住的刚性需求者而言,除了价格外,房子质量日益受到重视,房地产项目的产品力已经成为销售的关键。

据58同城房产网邻通负责人介绍,“目前在二手房的选择上,购房者都颇为谨慎,挑选那些口碑好、物业管理好的品牌社区,我们也为此推出了诚信房源板块,让客户更便捷地寻找到好房子。”

特别是在调控的影响下,市场需求份额相对缩小,而在高库存的现状下,新入市房源又不断增加,市场竞争前所未有的激

烈,也许正因为这种危机感,众多的开发商将“品质”一词提到了一个前所未有的高度。单纯依靠预售回笼资金和滚动开发的项目将不能生存,只有以“产品力”作为核心竞争力才会成为未来市场的真正赢家。

“当前业主的置业需求从早期的只关注工程质量、户型、位置,到后期楼盘品质已经涵盖园林、物业等内容,现在对品质的要求已经提高到社区文化、生活配套、新工艺、新材料、智能化科技的应用等多个方面,这就需要企业以人为本,不断向上发展,只有拥有超高‘产品力’的企业才能在市场博弈中胜出。”通地地产营销总监徐文这样表示。

B 向产品力时代迈进 细节上的精心耕耘成就诸多优秀“作品”

尽管在当前的市场格局下,“以价换量”是改变困局的好法子,但“以价换量”并不意味着“以价换质”。不管今后房地产行业怎样分化,产品品质才是赢得客户的唯一工具,也是企业与客户最直接的沟通渠道。

在楼市局面愈发紧迫的当下,开发商要想逆市取胜,就要苦练内功、雕琢产品。只有将楼盘地理位置、工程质量、小区环境、物业管理等方面完美结合,才能打造出高品质的楼盘,进而实现长期持续的发展。

于是,在如今的市场上,出现了以往任何时候都多的优秀作品。

比如说建业20年感恩献礼之作——建

业贰号城邦项目,从选址到建筑主体的施工,再到细节的每一处雕琢,都以回馈给购房者的高性价比为目标;为承载人居梦想而建的通利紫荆尚都,坚持一切以产品为先,将“细节化、标准化、规范化”的品质意识融入企业发展中,二期荣郡通过对建筑质量、生活配套等方面的严格把关,打造了舒适的生活尺度;又比如昌建地产倾力打造的昌建誉峰项目,从细节着手,打造金牌品质。无论是地段、交通还是配套、服务,都让人为之感叹……

今后,竞争必将越发激烈与充分,供需失衡的年代终将过去,而决定最终成败的首要因素,依旧是产品力。而在楼市迈向产品力

时代的征程中,郑州楼市产品结构更加丰满,充足的市场供应量中,不同的产品满足了各类置业人群的不同需求。

“当市场遭遇困境的时候,企业就应该放慢脚步潜心修炼,不仅要准确判断市场,还要做好产品定位,更要研究客群的需求,要前瞻性地预判市场的节奏。当市场再度转好的时候,你才能抓住市场的先机。”正弘置业副总经理王朴这样认为。

正如其所言,当前拥有前瞻意识的房企都对打造高品质地产充满激情,对细节追求采取苛刻的态度,不论是在社区整体环境的营造上,还是在居住细节上都精工细作,力求实现“工业化标准”造房。