

2015年5月28日 星期四
统筹:曹杰 卢林
统筹编辑:王亚平
美编统筹:李丹 校对:陈希

由“金”到“银”的趋势转变,让2015年的房地产市场暗流涌动。在行业增速出现下滑的背景下,房企要提前打好这一个转型的马拉松之战。

不难发现,实力房企在全力减轻库存压力的同时潜心探索新的核心竞争力,寻求“有质量的增长”新模式愈加盛行。于是,从开发模式、营销模式、产品细分、热点区域更迭等,全方位、立体化的快速转变,使得行业逐步呈现了全新的格局。

从突出表现来看,有三大路径可寻。

首先,借助互联网平台,加速房地产产业升级。实力房企开始以地产大格局的魄力兼容移动互联网思维,将“互联网思维”作为房地产商进行产品创新和服务升级的真正思想利器。

其次,正如王建林所说,“绝对不能再走传统的发展思路,而要抓住最后10年的机会转型”。不少房企开始意识到,传统房地产企业长期依赖的住宅市场存在变数,在行业集中度提升的背景下,竞争加剧,利润空间缩小。越来越多的房企开始选择复合商业模式,养老地产和文化旅游地产等多业态战略将成为有效规避住宅市场调控风险的房企发展新模式。

第三,心态的开放,告别“单打独斗”,走上“联姻”之路。万达集团和万科集团“牵手”就是最好的印证。在习惯了“有我无你”的商业氛围中,在众多区域、领域有直接竞争的两个实力房企宣布合作,没有成熟、理性的思维,是不可能做到的。

在转型的大潮中,郑州楼市热象不断,跨界、微信营销、全民经纪人等创新模式及成功案例频出,注重产品特色化、运营精细化的房企越来越多,一股从关注价格到关注产品品质的潮流正在兴起。王亚平

楼市

热点

点