

「南京楼市竞争力」评选活动系列报道之三

谁的概念更具特色? 谁的实力更加雄厚?

竞争力比拼 硬碰硬的对决

差异化就是竞争力

在市场持续低迷,开发商大叹房子难卖时,不少开发商开始从产品着手,引起不错反响。与此同时,一些长期以来重视品牌形象,强调产品品质的楼盘,其销售成绩始终位于前列。很显然,在楼市进入理性时代的大背景下,企业是否具备实力,其产品是否有足够的竞争力等都成为楼盘脱颖而出的必要条件。2008年底,由快报《金陵书》主办的“南京楼市竞争力”系列评比活动,将综合多种评判标准,选出南京楼市真正具备竞争力的企业与楼盘。

万科在第一波降价风暴中,首推精装修小户型赚足人气;随后在市场形势不明朗的情况下,有不少楼盘以小户型产品提升关注度。近期上市的旭日爱上城等项目,推出的创意小户型也颇受购房者追捧。

“以前不少开发企业做产品是从节约成本的角度考虑,甚至是大范围复制其他区域产品,但在目前形势下,部分有远见的开发商开始仔细研究区域业主的消费需求,并将其用于产品,使得产品更具差异化特征。”据业内人士介绍,目前市场上仅小户型产品的创新,就做出了不少种风格,不少楼盘都以此来提升产品的竞争力。小户型产品目前创新包括更好地利用空间,如做多种玄关,将有限空间的使用率放大;其次是加大实际使用面积,比如目前市场上东郊小镇等楼盘的挑高、复式等户型;此外,通过服务创造产品附加值的做法也不断涌现,比如酒店式公寓等产品。

有实力才有话语权

“做差异化、精细化的产品固然重要,但本次评判竞争力楼盘还有更多的综合性指标。”据“2008南京楼市竞争力”评

选组委会负责人介绍,由于南京楼市的项目规模大小不一,产品品质也良莠不齐,因此在确定入围楼盘时,组委会对各个区域在售项目都将进行细致的筛选工作,本次“竞争力”评选活动也设置了严格入围标准。除了看得见的配套、环境等硬性指标外,楼盘的口碑影响力,购房者的满意度等软指标也将涵盖在评选的标准内。

“在买房子过程中,购房者会有这样的感受,虽然同是一个楼盘,但往往会收到不一样的评价。有的人可能认为某个楼盘位置尚佳,环境不错,值得投资;但另外一个人可能会对其套型或产品质量不认可,并不看好其升值前景。”据介绍,正是因为众口难调,一个优质楼盘要能够在诸多项目中脱颖而出,就对其综合竞争力提出了非常高的要求。对于这些入围的品牌项目来说,要赢得“竞争力楼盘”的称号,就必须靠雄厚的实力说话。

重概念更要重产品

运动健康型楼盘、绿色生态型楼盘、节能环保型楼盘等是时下常见的概念。在楼市走出简单满足居住功能的初级阶段后,现在购房者的需求已变得更精细。市场竞争也日趋激烈,楼盘如果没有自己的特色,

已经很难再打动购房者。“仅有概念不行,产品更要靠品质说话。”参加评比活动的一家开发企业老总告诉记者,产品的创新不能仅停留在概念的层面,它要落实到细节与品质的追求上。有的楼盘之间细节虽然相差只是那么一点,但给购房者的感受却迥然不同。

“竞争力是一种实力的体现,同时也是企业和楼盘透露出来的一种气质。”一家营销机构的负责人认为,房地产是一个整合资源的行业,而创新考验的就是企业的整合能力。对于品牌楼盘来说,它们应该具备自身的特色,与其他楼盘所传递的生活方式也是不一样的,这就是它与众不同的气质。因此,他认为本次强调“竞争力”的楼盘评比,也必将给南京楼市带来一股新风。

快报记者 许延正

相关链接

- “南京楼市竞争力”项奖设置
- 十大最具销售竞争力楼盘
 - 十大最具品牌竞争力楼盘
 - 十大最具产品竞争力楼盘
 - 十大最具稀缺资源竞争力楼盘
 - 十大最具竞争力高端项目(具体分为别墅类和商业项目类)
 - 十大最具竞争力企业
 - 圆桌武士荣誉勋章

明发外滩生活中心 首付5万元得黄金旺铺

700亿元江北新城建设投入;11条跨江通道实现与主城“无缝对接”;未来几年内,江北将新增数十万人口;大学城、工贸区成型,住宅区陆续交付等都使得江北成为人们不得不关注的热点区域。不少商业项目的投资者们已嗅到商机——作为明发滨江新城的商业配套——“明发外滩生活中心”低价起售,主力面积在40—50平米的商铺,总价也只有20万—60万之间。投资者最低只需首付5万元,就能拥有一套核心区商业旺铺。

目前明发滨江新城一期入住率近90%,二期已交付部分也有50%左右业主将入住。而周边分布的其他社区入住人口日益攀升,加上江北原有居民,整个区域的消费潜力亟待释放,对于商家来说这意味着什么?

“江北人购物休闲再也不用去挤大桥了。”明发集团相

关负责人介绍,从目前陆续进驻的商家,已能看到明发外滩生活中心具备的活力。目前在商业部分价格最低点切入,无论是租赁还是物业本身的升值,对投资者来说都相当划算。

五星级酒店、中心会所、商业街高档商业配套陆续启动,这些都在传递一个明确的信号——明发商业正在陆续往高端升级。而“明发外滩生活中心”作为滨江核心区商业,倾注了明发集团大量心血,不仅沿袭了外滩中心在交通、区位、辐射群等方面的优势,还具备集中化经营、集约化管理等优点,其“一站式”购物理念,更是全面满足江北居民日常生活所有需求。5万元首付,买到的不仅仅是一个有投资价值,可以长期持有的商业物业,更是买到了一个高档次,代表滨江生活前景,有身份象征的财富标签。

许延正

君临紫金商业街区 缔造城东商业新格局

紫金街区,君临紫金荣耀出品,位于孝陵卫铁匠营,坐享城东繁华商圈,与地铁二号线下马坊站无缝对接。抢滩城东商业新中心,5500平方米大型苏果超市即将率先进驻,这里已成为金秋全城投资热选。

紫金街区正处于城东高尚生活核心区。紫金街区所在城东片区,是南京教育科学基地,城东片区也是南京教育科学基地所在:南京理工大学、南京农

业大学、南京体育大学、南京理工大学成人教育学院、钟山学院、农业科学院、二十八所等教育学科基地环簇于此,在校的10万多高校知识精英,为紫金街区贡献了巨大而稳定的高校消费市场。此外,紫金街区与地铁二号线下马坊站无缝对接,可零距离享受地铁带来的人气。据悉,继地下商铺完美谢幕之后,地上32—300平方米沿街地铁旺铺近期将隆重推出。



威尼斯水城 买房就得买高性价比优质资产!

三重优惠 限时抢购: 08年11月23日前, 4150元/M²打9.8折, 再减5000元

10万人的城, 50万人的商机! 五街黄金街铺火爆发售中! Tel: 58402020 58408080

看房直通车: 苏宁环球大厦(广西路) 苏宁环球购物中心(湖西路) 紫竹林(太平南路) 高第街水城售楼处 发车时间: 9:00、14:00; 周六、日增加10:00一班
 ◎ 热烈祝贺苏果便利店进驻威尼斯水城 ◎ 热烈祝贺威尼斯水城幼儿园温馨开学 ◎ 特别资讯: 151路、636路公交车直通威尼斯水城
 ■注: 威尼斯水城经核准的名称为北外滩水城 ■发展商: 南京浦珠房地产开发有限公司 ■销售代理: 南京新城置业 ■威尼斯水城网址: www.veniceown.cn
 现场售楼中心/南京浦珠路北外滩1号 威尼斯水城“圣马可广场”招商电话: 025-58402020

