

房企求变录

身处一个转型的时代,唯有“变”是永远不变的,正如“现代管理学之父”彼得·德鲁克所言“没有人能够左右变化,唯有走在变化之前”。中国楼市发展至今虽只有短短二十余年,但在瞬息万变的大势之前,企业的种种问题在逐渐暴露,归根结底来说,中国房企要成为百年品牌,创新求变是根本。
现代快报记者 胡海强



南京地产行业 九大先锋动作

完美诠释中国楼市20余年创新路

【产品线】

绿色节能

2005年是南京绿色地产启动元年,朗诗让住宅第一次使用到地源热泵系统、毛细管辐射制冷采暖系统、置换式新风系统等绿色、节能、舒适技术。近些年来,越来越多的本土及全国性开发企业加入了“绿色阵营”。

云科技

2012年海峡城全城“造云”的营销活动,让“云智慧”快速走进了大众视野。江宁绿地紫峰公馆则是南京首个试点3G智慧的社区,将网络通信、智能家居、家庭安防、物业服务、社区服务等整合在一个高效的系统中。

全预制装配式

墙体、楼板、阳台、电梯井、楼梯等,都在工厂中制作好,再运到工地现场——这就是万科地产开创的“全预制装配式”开发模式,位于江宁区万科南京上坊北侧地块(万汇新城)保障房,是全国首个全预制装配式住宅。

【营销线】

多盘联动

对成熟企业来说品牌是关键,而多盘联动是房地产企业最好的品牌体现。从4盘联动迅速扩张到8盘联动,“快速拿地、快速销售”的保利奇迹不断上演。随后,万科4盘齐发,荣盛地产6盘联动,类似种种,不胜枚举。

微营销

在南京,“4亿哥”“3.8亿姐”“5000万校花”一度轰动微博,中海地产最早创造了“微营销”模式。从目前的形势来看,各个行业都在尝试这种新的渠道的营销,正如地产界的微博达人任志强说,再不“织围脖”你就OUT了。

电商平台

2011年南京楼市电商大战拉开序幕,团立方、狂拍团等惹眼的购房活动,一时间风靡楼市。随后,金地GO刚需网购中心上线,金地正式宣布加入房产电商阵营,也标志着传统大型房企开始全面进入电商时代。

【生产线】

速度与激情

保利、中海等房企开启了“光速”开发的先例。1年、11个月、9个月、6个月……从拿地到开盘的时间纪录不断被刷新,房企不断完善开发流程,不断演绎上市“速度与激情”。

摩天大楼

南京目前有23座152米以上的高楼,当前全球10大高楼中排名第7的就是南京的地标建筑紫峰大厦。苏宁规划湖南路项目预计达到485米,摩天大楼的热度没有消失。

围城运动

从2009年开始,碧桂园在南京周边布局了4个超级大盘,对南京形成“围城”之势,也吹响了都市圈楼盘“进攻”南京楼市的号角。从此,南京人有了都市圈置业的概念。



中国工商银行 江苏省人民医院 银医通服务

自助预约挂号 看病更方便
先诊疗后结算 缴费更省心



为方便您在江苏省人民医院就医,减少排队次数,缩短等候时间,中国工商银行与江苏省人民医院联合推出“先诊疗,后结算”——银医通服务,让您摆脱“三长一短”的困扰,享受安全、高效、便捷的医疗服务!

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588