主编/汪开诚 编辑/何小红
图编/刘丰 美编/曾可可
校对/张郁文

三湘都市报
三湘 REAL ESTATE 楼市
专业创造价值

C05–C08
2010年7月2日 星期五

品牌房企淡市突围

2010年上半年已过，楼市深陷调控的“阵痛”。然而，与众多楼盘纷纷滞销相反，众多品牌房企却受到了消费者的青睐，频频上演逆市热销的好戏，比如万科、恒大……它们强势的表现在低迷的市场境况中显得尤为惹眼。

■记者 唐琨

品牌房企受青睐

新政两个多月，全国楼市陷入深度调整，长沙也未能幸免。与新政前动辄单日七八百套的签约量相比，当前长沙楼市单日签约仅有三四百套，成交量骤降一半。在成交量持续低迷的情况下，单周零成交已经成为众多楼盘不断上演的尴尬。而与此形成鲜明对比的，则是品牌房企的逆市热销。

“品牌当然会是一个重要的因素。”易居长沙副总经理穆如钢表示，除了品牌之外，这些企业在应对新政方面也是积极而有效的。“比如新政后恒大的8.5折优惠，比如万科在不断推出创新的产品外，还调低了自己的价格预期。因此在价格往下调，产品往上走的应对之下，品牌房企受到新政的冲击也就很小了。”

一如穆如钢所言，新政后万科、恒大等品牌房企在长沙的表现份外强势。5月，万科城推出32套洋房，认购者超过600人，面市当天就被抢购一空；6月19日，万科金域华府开盘，劲销500多套，销售金额2亿多元；6月27日，恒大雅苑开盘，首批推出的79–171㎡数百房源被抢购一空，销售金额近3亿元……

“尽管楼市调控严厉，但主要还是针对投机和投资，因此虽然当前市场处于观望期，但刚性需求仍在。”湖南辉煌嘉诚地产市场部总监李世谋认为，那些品质好、具有自己独特优势的楼盘还是会得到消费者青睐，即便它的价格可能更高。“当前长沙市场上少数销售情况较好的楼盘，比如万科、恒大等品牌开发商的项目，与周边楼盘相比其售价并不低，但销售情况却比低价楼盘好太多。”李世谋称。

万科恒大业绩逆市增长

从全国范围看，新政推出的4月以及新政后的5月，恒大地产的销售额从37.4亿元到40.5亿元，不断创造销售新高。而万科4月份的销售额则达到了78亿元，5月份虽然受到了新政的影响，销售额有一定程度的下滑，但仍然达到了51.1亿元。就在昨日发布的CRIC 2010年上半年房企销售榜数据显示：万科、恒大等品牌房企逆市高增长，分别摘得半程销售金额和面积冠军。保利、绿地等11家房企半年销售过百亿。

报告显示，2010年4月以来，房地产市场面临最严厉的调控政策，整体市场环境急转直下，但是排行榜前20的企业却走出了市场下行的影响，相比2009年上半年，大部分进榜企业实现了30%左右的增长，个别企业如恒大、碧桂园、绿地等业绩几乎翻番。

“应该说，万科、恒大、保利等一线品牌房企是具有远见卓识的。”穆如钢认为，新政前最热的一线城市如今的销售情况只能用惨淡来形容。“品牌房企能够在今年上半年取得如此好的销售业绩，与它们及早布局二三线城市的战略是分不开的。如果没有这一步棋，即便强如万科、恒大、保利，在如今的宏观调控下，受到的影响也将是不可忽视的。”

记者手记

先发者制人，后发者制于人

喜欢下围棋的人都知道，棋枰之上，投子布局，要讲究“先手”，否则将处于被动境地。而房地产企业博弈楼市亦如下棋，讲究先手。

还记得2010年4月楼市新政发布前，万科、恒大、保利等部分房企纷纷表示已经完成对二三线城市的战略布局。房地产新政出台后，一线城市成交量受到严重影响，多数城市成交量暴跌一半以上，上海、北京等城市成交量甚至萎缩了70–80%。而与此相对的是，前期价格上涨比较平缓的二三线城市，其成交情况则相对平稳。在这样的背景下，二三线城市也就成为房地产企业能否取得漂亮销售数据的关键。

因此万科、保利、恒大等一线房企应该为自己的远见卓识感到欣慰，正是由于这些房地产企业看到了一线城市过高的房价和二三线城市强大的增长潜力，才有了后来二三线城市的战略布局，才有了如今楼市调控下发展战略上的先机。

而2010年上半年二三线城市的销售业绩贡献比重明显提升，就是对这些企业最好的回报。也直接成就了万科、恒大、绿地等以二三线城市为主要布局的企业在销售业绩上的突出表现，体现了企业率先布局高增长二三线城市战略的成功运用。

■文/唐琨

卓尔装饰
好材料·好工程
全国住宅装饰装修行业AAAA级诚信企业
长沙市建筑装饰装修行业协会副会长单位
推广“一揽子”标准，商工艺、新材料、新设备”推广单位

卓尔标准工程

工程管理——信息化节点控制，验收标准明确，权责明确。
施工装备——依靠先进的设备而不是人工的手法。
辅材品质——“卓尔标准工程”统一采购将达到80%以上，符合欧标和国标环保标准。
工地形象——走进“卓尔标准工程”的工地，线材摆放在专用的架子上，成品会用保护膜封起来，工人有专用的衣帽整理柜，门外放着灭烟台，提醒工人别把烟头带进工地，这样的工地形象细节多达20多处，您任何时候到工地探班，现场都是整洁如初。

卓尔装饰标准工程3大优势

1、产品质量——“卓尔标准工程”是一个看得见、摸得着，并可以随时比较，随时分辨优劣的家装工程。全面启动数字化管理，通过数字化监控管理工地，即通过施工过程中的节点管理确保工程质量，确保工期，通过施工装备提升全面提升施工效率和工艺，体现家装高端企业的竞争优势。从而打造一个施工环境友好，成品品质大幅提高的施工工地，如“瓷片切割机”避免了传统切割机粉尘很大，噪音也很大，完全凭工人经验去操作的问题。
2、创意设计的完美表现——卓越的环保性能和基辅材品质和工艺保证，能更好体现设计创意。高科技、先进设备的使用，避免人工作业带来的不稳定和误差。
3、先验收，后付款——凡签订施工合同的业主均可享先施工装修，直至水电改造完成后再付首款的特惠政策，好工程才敢承诺，雄厚的资质力量和过硬的施工工艺是卓尔装饰推出此特惠强有力的资本，装修业主可对其施工质量“眼见为实”后再考虑是否付工程款。

本月3号-11号征集“卓尔标准工程”458、568元/㎡工艺样板房50套

A、工程结算价满5万元，（赠送及升级价值约12000元）；
B、工程结算价满8万元，（赠送及升级价值约16000元）；
C、工程结算价满12万元，（赠送及升级价值约22000元）；
D、除现场签单抽大奖之外，凡到场客户均可获得精美礼品一份。

合作品牌：欧神诺陶瓷 欧美陶瓷 诺贝陶瓷 神牛生态砖 金进瓷砖 金达莱陶瓷 万象板材 金信非板材 德百橱柜 巨业橱柜 冠宝橱柜 咏林地板 贝特地板 汉阳成地板 美诺士漆 其他漆 亚材铝合金门 普瑞五金 日兰管 久运管 四位按下开关 全环电线 金霸卫浴 瑞林特瓦胶水
特别感谢：长沙市装饰装修协会 二电梯市场 长沙城报 湖南晨报 湖先房产频道 岳麓频道
自家工地各分点：雨花区九龙 芙蓉区国贸 开福区东方 岳麓区麓谷 天心区解放西路 天心区万家丽 天心区黄兴南路 天心区芙蓉南路 天心区万家丽 天心区黄兴南路 天心区芙蓉南路

0731-82222779 82222776 网址：http://zoer.com.cn 地址：长沙市天心区解放西路王府井商务楼B栋8楼