



本土企业趋于成熟,外来企业理念先进

# 企业摸着楼市脉搏行进

本报记者 李虎



安居·上上城项目吸引众多购房者。(资料片)

俗话说,“外来的和尚会念经。”近几年,美丽的泰城吸引了不少全国知名的房地产开发企业入驻,这些房企在建设魅力住宅的同时,还带来了先进的开发理念和营销创意。从花园洲到国华经典,再到山景叠院和天平湖壹号,房地产市场不断有新鲜血液输入,企业开发理念和营销思路也得到了传播与发展。

经过数年的市场磨砺,泰安本地房企也变得稳重与成熟。本土品牌、外来品牌以及房地产中介公司都在整个造房流水线上逐渐成长起来,理念更趋成熟,步伐更加快速,在日新月异的变化中提供服务、创造财富。

## 本土房企逐渐走向成熟

2010年对很多房地产企业来说都是丰收的一年,受中国经济持续向好,市民购房意愿不断增加的影响,楼盘销售十分火爆。“作为泰安的本土品牌,泰安安居房地产也在这一年收获了很多,但我们觉得最大的进步还是企业逐渐走向成熟,而且这些成熟都是安居房产一步步从实践中摸索出来的。安居品牌是以一种实实在在的方式成长

起来的,‘靠品质积累口碑,靠口碑成就品牌’,这就是我们的企业成长策略。”泰安安居房产的姜女士说,安居拥有一支富有社会责任感的工程管理队伍,质量观念已深入人心。

除了安居这种专一的房地产开发企业,随着泰安旅游经济的快速升温,很多房地产企业也从单一的房地产开发走向多元化发展的

道路。泰安市玉环府公司开发的房地产项目主打高铁概念,获得巨大成功。但作为企业,他们并没有满足只在房地产方面的成熟,为打造徂徕山的旅游温泉红色资源,他们作为投资方,建设的泰山温泉国际会议旅游文化风景区计划总投资6.7亿元,占地600亩。该项目将按照国家4A级旅游景区标准精心打造,集温泉养生、休闲度假、商务会

议、康体娱乐和生态旅游等多功能于一体,主要规划为国际旅游接待中心区、温泉区、温泉度假酒店区、十大景观区以及综合服务配套区五个功能区。

“从单纯发展房地产业到发展旅游文化产业,这是很多房企调结构、转方式的一项重大企业布局。”岱岳区宣传部一位工作人员如此评价。

## 外来房企理念新鲜引人

在本地房企寻求突破转变的同时,外来房企则掀开了楼市新篇章。2008年,在金融危机还未过去的时候,志高集团落户泰安,这家房企的到来为在金融危机下的泰安本土房地产市场注入了一剂强心剂。先进的开发理念与营销思路,成为很多地产开发公司学习的榜样。从那时起,国际化社区、SHOPPINGMALL、TCS完美物

业……一个又一个新鲜概念就在泰城市民中传开了。同时,志高集团还先后推出了教育基金、模特大赛、沙画艺术表演等营销活动。在志高集团的营销活动中,很多本土房地产企业看到了效率和创意的完美结合。除了志高集团,鲁润地产开发的天平湖壹号项目,借势2010年圣诞节,免费向市民赠送红玫瑰,也起到了极佳的宣传效果。

记者观察发现,与单纯的开发销售楼盘不同,很多外来房企都乐于参加各种公益活动和捐款,这让他们不仅用房子赢得了口碑,策划的活动还成为很多市民相互聊天的话题。正是通过这种口碑营销以及持续热点的发布,使志高国际这个名字时常在潜在购房者耳边响起,使得企业的品牌形象更趋合理和完善。

山东建筑大学品牌营销专家由磊明告诉记者,现代企业宣传早已不再是广告打天下的时代,要获得持续性关注,必须通过广告和公关活动两条道路并驾齐驱才能最大化的突出企业的品牌形象。公关活动是一个包含庞杂的内容,而公益性活动既有利于城市整体水平的提高,又可以为企业树立良好的品牌形象,这是一家成熟企业的标志。

## 中介机构靠服务立本

市民对住房需求的不断增加,以及房价的不断提升,催热了房地产中介这一服务类型。记者调查了解到,目前,泰安市有以瑞泰房产和鲁源房产为代表的走加盟店扩张路线的中介机构,也有坚持直营扩张路线的天成不动产。虽然关于中介机构连锁加盟和直营孰优孰劣的讨论从未停息,但这并不影响两种

类型的中介机构的发展。

“房地产中介公司主要赢利点在中介服务费上面,目前很多房地产中介公司都开展了买房贷款、二手房租赁以及销售、房产营销策划等形式。这也是从单纯的卖房子开始走向多元化、公司化成长的过程。”泰安鲁源房产有限公司的陈彦香经理告诉记

者,目前鲁源房产在泰安有10家分店,之前都是通过品牌加盟的形式,各家店铺松散地集中在中心店周围,现在通过公司制改造,股权清晰起来,各分店的执行能力更强。

天成不动产拥有600平方米的营业面积,作为泰城首屈一指的投资置业服务机构,天成不动产一直致力于

为客户提供更全面、更详细的信息和更安全、更专业的全场服务。一位业内人士也表示,房地产中介基本上还是属于一个服务行业,所以现在各大中介公司最为核心的竞争还是服务的竞争。房地产中介成长模式以及服务的提高,是随着市场竞争的加剧而兴起来的。