



# 大同楼市 品牌化竞争成发展趋势

本报记者 李冬梅

送走2021,迎来2022。悄然而过的这一年,我市房地产市场也走过了不平凡的一年。这一年,我市房源供应充足,市场竞争日趋激烈,促销去库存是各大房企的主旋律,好在2021年末央行发布了降准的消息,市场有所回暖,为楼市注入了新的活力。展望2022年我市楼市,在群雄逐鹿、大浪淘沙的市场中,区域价值凸显,楼盘系列化、物业品牌化将成为本土地产企业发展的趋势。

关键词:区位

2021年的大同楼市精彩不断,尤其是御东的文瀛湖片区一片火热,土地拍卖接连不断,实力企业争夺激烈,多个湖景项目竞相亮相,给这里的楼市带来了无限的活力。御锦文瀛、文瀛御龙庭、文瀛壹号院、保利和光尘樾、碧桂园玫瑰湾、文瀛御湖湾一个个项目相继亮相,成为大同人购置湖景美宅的热点区域。2022年,这一区域更多项目还将崛起,去年各楼盘启动的项目继续推进,共同角逐御东楼市,这意味着御东楼市的市场竞争也变得愈发激烈。

在御东新区步入发展快车道,日渐宜居的同时,城西房地产市场也是一片红火,高品质楼盘鳞次栉比,交通网络四通八达,生活配套日臻完善,绿洲西城、枫林逸景、吾悦广场、五洲帝景、凯德世家·幸福城、前进新苑……他们以一个个精品楼盘见证城市的灵

魂,匠心筑城,打造城西区域品质幸福生活。

由于区域分化日渐明细,记者走访发现,受市民需求不一影响,大同楼市各大区域板块呈现出明显的价格分化趋势,御东区域房价明显高于城西。同时,大部分大平米户型集中在御东区域中高端楼盘。

业内人士认为,因为楼盘区域板块特性和操盘房企不同,2022年大同楼市各大区域板块价格会出现两极分化,甚至同一区域内也会有所细化,不过,“稳”字将会贯穿2022全年。

关键词:品牌

市场竞争日趋激烈,品牌在手就占得先机。记者发现,我市涌现出不少“姊妹花”楼盘项目,它们以统一的前缀或后缀作为案名,在市场上品牌辨识度很高,赢得消费者的热捧。如我市品牌地产翔龙集团打造的项目均以龙园为后缀,从金水湾·龙园、水泉

湾·龙园到亲水湾·龙园和新水湾·龙园,形成了一系列的“龙园”作品,受到了市场的欢迎。

碧水云天系列项目也是一大亮点,碧水云天·御花园、碧水云天·新尊府、碧水云天·博雅府,凭着企业多年积累的口碑,三大项目都赢得了消费者的青睐。除此之外,城西大盘枫林逸景系列项目,紫御府、亲河园、香荔园、雅居园均以枫林逸景为前缀,形成了强大的品牌号召力,四个项目的销售都取得了喜人的业绩。

记者在采访中发现,这些系列楼盘的开发者大多是实力企业,在大同有着成熟的开发经验,在市场上已享有良好的口碑,并且近几年在土地市场上频频出手,在打造一个个精品楼盘的过程中,形成自己的品牌效应和产品风格。

“系列化开发楼盘项目是一种表现方式,2022年将会有更多地产企业继续打造精品品牌之路。”一位业内人士分析说。

关键词:物业

随着各大楼盘间的竞争加剧,物业服务成为楼盘的亮点之一,对购房者有着极其重要的吸引力。拥有优秀的物业管理,不仅让房子保持较长时间的优越品质,同时还是房子保值升值的重要保障。

近年来,我市销量、口碑都极佳的楼盘均是开发商自持物业服务,而这些房地产开发企业都是实力雄厚、经验丰富的大品牌开发商,如我市品牌企业翔龙集团打造的翔龙物业、华瑞地产旗下碧水云天系列的专业物管公司云泉物业、万城地产枫林逸景的物管公司鸿泽物业、五洲帝景的尚诚物业以及悦城浩达集团打造的悦家物业等,都凭借其出色的物业管理、良好的口碑,获取了业主的好评,同时也为企业后续开发的楼盘赢得了巨大的市场影响力及无数消费者的青睐。



## 图片新闻

### 新年新气象

新年期间,水泉湾·龙园小区也换上了“新装”。树上装上了绢花,挂起了彩灯,粉色的“桃花”、火红的枫叶、翠绿的树叶……姹紫嫣红,俨然一个绚丽夺目的春天景象,给清冷的寒冬增添了无穷色彩,也给到来的新年营造了喜庆欢乐的气氛。

文章

## 楼市漫笔

### 择房就是择生活

子墨

有人说:“选择了一处住所,就是选择了一种生活方式。”现在的房子,品质越来越高,环境越来越美,这些都是静态的、物质的因素。而动态的,有待成形的小区文化正成为开发商打造的又一亮点。俗话说,物以类聚,人以群分。小区文化正被越来越多的购房者所关注,他们在买房子的时候,不仅要考察小区的硬件环境,也十分重视未来

小区的人文环境,关心可能入住小区的群体,主动提出择邻的要求。因此,买房过程其实也就是给自己文化定位的过程。

笔者的一位朋友就是一位崇尚孟母的人。她最近在我市某高校宿舍区购买了一套二手房,她说买下这套房子的主要原因就是,这里是校园,居住的都是大学教师,邻居的素

质较高,这样的环境有利于孩子成长。她非常认同校园环境,认为这里最重要的就是人文环境好。在这样的环境里,孩子会受到周围人潜移默化的影响,会爱好读书,会有上进心。

所以,买房看社区文化建设,买房挑邻居,这是购房人消费观念成熟的表现。不同的人群,居住和消费观念上的冲突是不可避免的。因此,购房者在购

买住房时,最好选择同质人群,文化程度、经济收入、人生信仰和职业背景相同或相似,居住消费理念以及对生活品质的要求基本相同,住在一起就会觉得更舒适。

而且,小区的文化建设主题不同,会吸引有共同爱好的业主居住。这样,大家爱好相同,自然有共同的语言,生活十分幸福。

## 楼市动态

### 岁尾年初时 房企优惠多

岁尾年初时本是楼市的淡季,但记者在采访中了解到,部分开发商逆市而上,主动出击,利用推出特惠房等方式来降低购房者购房成本,回馈新老业主,令一些购房者为之心动,市场成交有所上升。

百盛·太和汇推出30~100平方米新品百盛商街金铺,新品开盘仅限20席,开盘专享额外9.8折;富力城开启新年四重福利,一重钜惠推出“购房即可享10万超级补贴福利”活动;二重钜惠,每日限量房源秒杀一口价;三重钜惠,全民经纪人享2%高佣快结;四重钜惠,成交即享置业家电大礼包。九如花园推出首付10万元起,房源任意选活动。新水湾·龙园现房每平方米6900起,珍藏房源享老业主开盘价;老带新或老业主再购,成功签约商铺奖励5万元~10万元现金;水泉湾·龙园、亲水湾·龙园、新水湾·龙园商铺一律8.5折;保利和光尘樾推出购指定房源现

有折扣上额外享9.9折。

在接受采访的20位准置业者中,超过半数人认为如有合适的就准备出手。准置业者李女士表示:“我们去年3月开始准备买房,期间看到开发商推盘量增大,我和家人东奔西走地看了不少项目,其实有几家还是挺有吸引力的,但不知房价会不会下跌,所以迟迟未下单购买,这一年走来,想等到房价下跌看似不太可能了,所以趁着岁尾年初时搞活动,就把房子买了。”

在采访中业内人士表示,2022年房企竞争会更加激烈,所以会采取“促销跑量”的方式来卖房,那么对于购房者来说,或迎来购房的好时机。另一个原因就是“手中有钱”了,“因为年终奖和存款到期等因素,不少市民手头显得相对宽裕,很多人会选择买房。”另外,返乡置业的客户也是购买楼盘准客户之一。

子墨



### 真心做好事 业主表感激

近日,御馨花都悦家物业收到了来自业主焦文浩的一封热情洋溢的感谢信。

原来,焦文浩是御馨花都小区的业主,2021年4月他因病住院30多天,出院回家后,家中水管和便池发生了不出水现象,小区物业经理带着工人积极查找原因,很快解决了问题。同时,物业了解到他因为生病,家中遇到很多困难,特别安顿了两名物业员工经常上门探望,并叮嘱他“有困难,找物业”。

去年10月21日,焦文浩再次做手术,正巧其家人突然有工作任务,需要紧急加班,焦文浩面临术后无人陪护的困难,他想到了

悦家物业。抱着试试看的态度,给物业打了电话,“没想到悦家物业狄部长、刘文英楼管、李芳芳楼管真的来帮忙了!”她们了解到焦文浩一家的实际困难,在其住院期间,经常利用业余时间照顾他直到出院。

焦文浩的感谢信里,洋洋洒洒细数了悦家物业接手御馨花都小区物业工作一年多时间的种种用心服务,多次感谢物业的辛勤工作和无私奉献。悦家物业通过全体员工的真心付出和默默奉献,受到业主的赞扬与认可,物业经理也表示会继续做好本职工作,“让业主感到舒心放心,就是对我们最大的肯定。” 田志新

### 迎新庆元旦 物业展风采



幽默的三句半、激情的舞蹈、优美的歌声、趣味游戏,在2022年元旦期间,碧水云天系列小区先后举办了温馨热闹的迎新年联欢会,辛苦了一年的云泉物业人欢聚一堂、载歌载舞,以自己的特有方式庆祝元旦,展现了云泉物业人自信热情、积极向上的风貌和华瑞大家庭的团结和温暖。

连日来,碧水云天颐园、御河湾、御苑、新河湾、御花园、新尊

府小区,先后在各自的物业站举办了盛大的新年联欢会,各小区的节目各具特色,但无一例外都是员工们在工作之余精心排练的用心之作,无论是御花园的展现工作风采的三句半,新尊府的描写物业人物的快板,还是新河湾的去年全年工作的总结宣读,员工们饱含对云泉物业的热爱,以主人翁的姿态诉说自己的豪情和对美好未来的展望。

王晓庆