

## 万科: 霸主地位难撼

无论是风靡高端界的万科五玠坊,还是刚需首选的万科海上传奇,作为有着二十余年经验的房地产龙头企业,万科的出手向来颇具霸主风范。

### 年度竞争力指数 ★★★★★

目前万科在沪项目主要分三个产品系:幸福系、国际系、高端系,可谓“火力全开”。全产品线覆盖旨在为每一类客户打造适合自己的品质之家。

**点评:**万科依靠的是一个富有理想和激情的团队,以及充满着追求创新的进取精神。从百亿到千亿,万科用了5年。而从千亿到两千亿,万科将时间设定在2014年。

### 年度影响力指数 ★★★★★

万科五玠坊二期新品开盘后始终保持高端市场 No.1 的领先地位,以人为本的亚洲豪宅已受到高端市场的广泛认同。

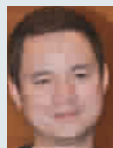
**点评:**在目前的市场行情下,千万级豪宅作品的热销,不能不说是一个奇迹!对于上海楼市而言,万科五玠坊和万科海上传奇的成功再次为万科奠定了霸主地位。

### 年度产品力指数 ★★★★★

短短两个月,亚洲豪宅万科五玠坊一跃成为上海高端买家的热门话题,而“看亚洲豪宅”更是成为高端购房者圈层的风尚潮流。

**点评:**“为中国的高端地产提速十年!”从将信将疑到热烈追捧,不少高端买家的心态历经亚洲豪宅的洗礼,已完全从原有追求奢华、气派、炫耀感的怪圈中跳脱出来,完全为万科五玠坊所倾倒。

#### 制胜语录



周海峰  
上海万科营销管理中心总经理

随着上海城市发展,高端住宅消费者已经发生变化,目前金融从业者已成为高端住宅的主力消费群体。所以,从圈层来讲,未来挑战首先是要了解消费者目前对产品的真实需求是什么。

#### 年度瞬间



10月底 万科五玠坊开盘获高端楼市桂冠。

## 富力集团: 温情动人

不论是富力桃园还是富力湾,富力集团(上海)在2012年的改善型别墅市场,凭借不高价、不浮夸的营销策略,细致、温馨的营销态度打出了属于自己的特色。

### 年度竞争力指数 ★★★★★

今年富力集团上海公司的销售成绩可以说非常理想,除了合理的定价以及高质的产品之外,今年比去年更强化的营销模式起到了很大的作用。

**点评:**相比同类物业的销售模式,富力集团“以品牌形象带动产品销售”的模式看似没有直接经济效益,实在准确切中了改善型置业者的敏感点。

### 年度影响力指数 ★★★★★

富力桃园别墅产品7月开售,现在已去化80%以上,而富力湾以6亿的成绩傲视淀山湖板块,比去年提高了约30%。

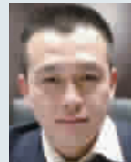
**点评:**相比去年以刚需为主,富力桃园今年的改善型别墅反馈更直接,许多业主都表示对产品非常满意。而富力湾的整体环境、社区规划、配套设施则早已在业主与准业主群中有了口碑,有不少看房者在看了外部环境和小区建设之后就决定立即购买。

### 年度产品力指数 ★★★★★

在淀山湖板块别墅林立的环境中,富力湾的销售也一直维持高位而且稳定,这一点在西班牙风情别墅区尤为明显,整体西班牙风格大气规整,一改普通别墅奢侈浮华的套路。

**点评:**富力湾单单是价格一项已经成为普通别墅市场的颠覆者,而口碑销售的力量更是惊人。

#### 制胜语录



余志伟  
富力集团上海公司销售策划部总经理

以前瞻的眼光发现市场,以创新的手段掌握市场,以快速的行动取得市场,是富力集团上海公司最强大的竞争力。

#### 年度瞬间



让业主、准业主感受到富力的品牌诚意,“富力湾中秋‘家’年华”活动气氛温馨。

品牌报告

## 中华企业: 稳健前行

中华企业在业内一直以稳健经营,精益求精形象示人,在如此急功近利的年代,能有房地产开发企业不自大冒进,不单纯地追求规模化的发展,而是注重品牌品质,难能可贵。

### 年度竞争力指数 ★★★★★

面对调控和严峻的房地产市场形势,中华企业坚持“稳中求进”,调整财务结构,控制负债率,提高企业竞争力,对存量资产进行梳理,保持了企业持续、健康、稳定的发展局面。

**点评:**中华企业作为老牌国企,依然维持着一一直以来的稳健作风。

### 年度影响力指数 ★★★★★

中华企业公司旗下多个楼盘都登上了年度销售榜:南郊中华园两河流域进入全年上海别墅销售三甲;古北御庭也入围上海楼盘成交金额十强;美兰湖中华园铂境则跻身上半年上海住宅楼盘面积成交十强。

**点评:**中华企业不追求高额的利润,以最贴近市场的价格进行销售,倡导正确的地产责任感,以良心品质,将这个城市建设得更加美好。

### 年度产品力指数 ★★★★★

南郊中华园两河流域,大浦东原生态水岸纯别墅,打造成异域、生态、亲水的国际别墅社区。项目在售的三期首创了双首层概念。

**点评:**坐拥两条天然河道的优势被发挥到淋漓尽致,两河流域保留了原生态坡地和水域两种生态环境,中华企业对人居空间、环境和氛围的独特理解可见一斑。

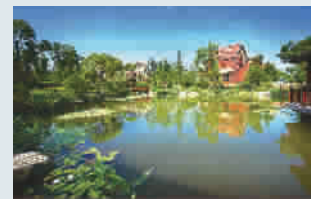
#### 制胜语录



戴正芳  
中华企业股份有限公司市场部经理

企业的经营和发展要看长效,不能短视,不能为了当前的一己私利损害消费者的利益。细节决定成败,做每一个产品都要精益求精,力争做到更好。

#### 年度瞬间



1月,南郊中华园等中华企业旗下5个楼盘在“上海市优秀住宅”评选中获奖,成为该届获奖最多的品牌房企。

## 丽丰控股: 都荟豪庭星光璀璨

五月花·都荟豪庭是香港丽丰控股投资,沪欣房产开发的明星楼盘。雄踞内环内苏河湾板块,坐享双高架、四轨交,众览美景拥抱繁华。

### 年度影响力指数 ★★★★★

五月花·都荟豪庭在2012年楼开二度,均以不俗的销售业绩收官。6月份3号楼开盘两个月去化7成房源,10月份1号楼开盘两个月内售空8成,助力上海楼市暖冬行动。业主对地处内环内的优势楼盘自然清楚不过,五月花·都荟豪庭通过臻善的现房销售,优质的专业服务,和有效的口碑营销而广受好评。一举成为上海楼市的一段佳话。

**点评:**群众的眼睛是雪亮的,如何吸引买主的眼球或将成为未来楼盘的主战场。五月花都荟豪庭以其稀缺属性、臻贵品质、专业实力和口碑营销取胜。

### 年度产品力指数 ★★★★★

五月花·都荟豪庭是丽丰控股厚积薄发的力作,继承了其专业的建筑品质。大胆的空间设计,充分利用寸土寸金的空间资源,挑战舒心的品质生活享受。现房销售,实景房源立体呈现,繁华腹地景观再现。双高架、四轨交、三十五条公交形成立体交通网络,学校、商场、银行、酒店等星级服务环伺左右。特聘香港广场高端物业24小时呵护业主尊贵生活,构建出则繁华,入则安逸的独特城央家居体验。

**点评:**有实力才有声音,有追求才有品位,五月花都荟豪庭雄踞上海内环内繁华腹地,以其独特地审美眼光,挑剔的建筑品质,和醇熟的星级配套,向世人展示不凡的品质追求。

#### 制胜语录



朱敏  
五月花·都荟豪庭销售部高级经理

市场上很多项目说自己有地段优势、价格优势等等,但五月花·都荟豪庭这样真正受购房者青睐的项目必然都是能够从实际出发解决满足他们核心需求的好项目。

#### 年度瞬间



新老业主共聚五月花·都荟豪庭营销中心,共度温馨节日。