

奥克斯缔壹城热销 300 套

定价合理的背后是完善的成本控制体系

当奥克斯缔壹城将他们的最新高层组团和洋房组团一起推出的时候，其高层的最新均价 11000 元 / 平方米左右，直降 3000 元 / 平方米，开出不久，缔壹城就热销 300 多套，这个数字在几年前的市场不算什么大新闻，但是在当下这个市场却是个惊人的成绩。



高效周转的典范之作 产品实现超高性价比

一个高水准的房地产公司，也应该是家善于控制成本的公司。从万科、金地到恒大、中海，国内一流房地产公司无不精于此道。而作为中国房地产 50 强的奥克斯置业在这方面同样出色。

无独有偶，类似万科、金地、中海、恒大这样的公司之所以能实现高质量低成本，是将房产营建实现了工厂化操作。而以工业起家的奥克斯置业正是这方面的高手，能做到快速启动，快速出货，控制中间环节，节省不必要的成本。而做到这些组需要高超的管理手段和准确的市场嗅觉。故此，奥克斯置业可以一次次以超高性价比的产品回报客户。之前的“盛世”系列作品，如盛世华府、盛世天城等，既有良好口碑，也有良好业绩，都是类似作品的杰出代表。

缔壹城在原先的“盛世”系列上再有提高，创造出许多“缔壹”，如缔壹的地段、缔壹的户型、缔壹的小区结构、缔壹的环境。高层户型从 80—130 平方米不等，瞄准刚需群体。洋房靠南，高层北立，整体景观视野开阔，周围有比肩水巷邻里板块的丰富水系环绕。同样关键的是，缔壹城地处东部新城南翼，紧邻高端的水乡邻里地块（宁波地王板块），周边有宜家广场、麦德龙、宁波文化广场、印象城、迪卡侬等商业配套，距离新市政中心仅三四个红绿灯，周边还有其他商业配套在规划，甚至是比东部新城核心区更早进入城市化板块的东部城区。在这样一个寸土寸金的稀缺黄金地段，奥克斯可以实现这样的性价比，体现了老牌开发公司的深厚功力。

80 平方米的精致两房，最低 77 万，这个价格在任何地段都买不到比较好的房子，但是在缔壹城却能实现置业梦想，而且还不是一个过渡产品，是一个可以让三口之家长期共居的高品质作品。

拒绝追求短期利益 让市场彻底回归理性

一个优秀的企业必须做到时时向客户让利。奥克斯事业也是出于这点，进行了这次价格调控，将销售价格设定在许多市民都能接受的程度，让宁波市民可以以较低成本实现更品味的生活享受。

奥克斯置业一位高管表示，一家营造长期品牌的企业，不会仅关注短期利润。一家关注社会的企业理性带头让市场回归理性。当下楼市之所以长期调控，正是因为许多地区楼盘价格过高，价格远远跑在品质前面，让不少真正有买房需求的客户望而却步。要让市场回归理性，关键就是先让价格回归理性，宁可牺牲短期利益，也要关注市场的健康成长。不少业内人士也表示，奥克斯的这一举动，颇有些领行业风气的变革色彩，需要承担许多压力，也要有精准的成本控制。不是象奥克斯置业这样有经验的企业，很难做到这点，别的企业就算想学也学不像。

热销 300 多套 后续还会不断跟进

奥克斯缔壹城的此次价格调整很快获得市场积极回报，短时间内去化 300 多套，基本推出一套被抢走一套，这一成绩在当下的宁波市场堪称奇迹。说明这个价格恰是市场能接受的。据悉除了高层，奥克斯缔壹城的多层洋房也同样进行了调整，价格为 15000 元 / 平方米左右，相比周边同类产品，也达到了更高了性价比，故此吸引了大批首改客户。这同时也说明，市场不是没有客户，而是价格还没达到市场接受的程度。

关于此次调价，奥克斯也做了大量调研，参照了许多在售项目的成功及失败经验，再通过成本核算，结算出一个最平衡的结果，实现业主

和企业的共赢，也为其他开发商的下一步计划提供了极具参考价值的操作方案。据悉，这波之后，缔壹城还将有一系列产品推入市场，优惠力度也将继续保持。

其他公司不会贸然跟进 市场差异化逐步显现

同时，关于这次调价行为的后续影响也被业内热烈讨论。有人认为，缔壹城的这次“壮举”会引起一系列跟风。其他相似楼盘或许会步其后尘，从而引起市场一定程度的波动。但也有人认为，每个楼盘情况不同，产品和定位也不同，一些走小众化路线的楼盘会继续保持原来价格体系，因为本来客户就不同，没有模仿的必要。至于缔壹城的价格会不会对区域市场造成影响，有人认为，对早就开盘的楼盘来说，他们的行为会很谨慎，毕竟要取得普遍的理解不是很容易的事，奥克斯为此也承担了极大的压力。但是对一些新楼盘来说，缔壹城的价格确实可以提供足够的借鉴作用，每个楼盘都可以

根据自己的定位，和各自的能力，或高或低的定价。

一位资深业内人士表示，价格只是促进销售的手段之一，奥克斯缔壹城也不完全是靠价格吸引市场，地段、产品都很重要，尤其是现在的消费者，对质量和品牌的关注都达到了前所未有的高度，所以除了价格，在其他方面做足文章也能起到良好效果，价格上盲目跟风只会让市场同质化。

又据了解，目前宁波江北、鄞州等地都有大量楼盘在售，还有同样大量的楼盘准备入市，后市将产生非常激烈的市场竞争，只要限购继续延续，竞争就会进一步白热化，缔壹城的行为也只是这一背景下的一个缩影，如同他们前一次在盛世天城进行的战略，不进行雷厉风行的手段无足以应对市场。比如鄞州区的另一个较高端项目，就在原有基础上，以高质量的精装修吸引客户；还有的则调整产品推进次序，以最能打动市场的产品先杀入市场争夺客户。

可以预见的是，缔壹城的调价虽难以改变整体市场的价格体系，但对城东和城南的区域市场却犹如“地震”，其地震波会逐渐向东部新城核心板块和东南新城板块的相似楼盘蔓延，其结果值得关注。

