

2019年五粮醇品牌营销工作会在成都召开 五粮醇“百亿品牌”征程再起

■ 本报记者 王剑兰 王道海

3月17日,在百届成都春季糖酒会期间,以“转型、创新、促跨越”为主题的2019年五粮醇品牌营销工作会在成都召开。五粮液集团公司副董事长、股份公司常务副总经理邹涛,五粮液股份公司副总经理朱忠玉出席会议。

五粮醇作为五粮液集团公司系列酒“4+4”品牌矩阵中的优势自营品牌,在2018年第24届中国品牌价值100强(芬兰赫尔辛基)评选中,品牌价值突破百亿达到120.52亿,居第42位。第100届“全国糖酒商品交易会”和“品牌价值的‘双百相遇’”预示着五粮醇“百亿品牌”征程再起,即将迎来跨越式发展。

邹涛指出,五粮醇要加强聚焦优势产品,巩固优势市场,拓展潜力市场,保持品牌中价位定位。执行中特别要聚焦优势产品,果断收缩与品牌定位不符的产品。在转型创新过程中完成产品的升级打造,在集团规划的战略轨道中找准自己的跑道,不降轨、不越轨,勇往直前,精细化运作好产品价位。

针对五粮醇创新品牌传播模式,朱忠玉指出,五粮醇应围绕“畅享美好生活”的品牌

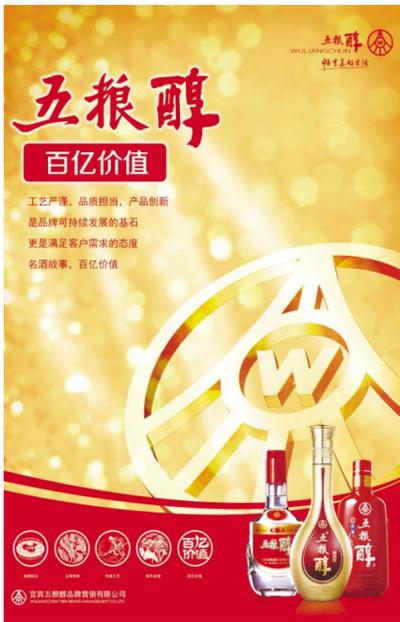


内涵,以亲和的品牌姿态讲好五粮醇独有的文化故事。要强化消费场景化、组织标准化,通过与消费者互动,展现五粮醇的醇厚品味,使五粮醇成为中高端消费者认可的有档次的品牌。通过数字化赋能商家团队管理,最终构建一体化、立体化的产品整合传播体系,提高品

牌影响力。 据记者了解,五粮醇作为五粮液集团公司系列酒“4+4”产品策略中的全国性战略大单品,对于集团实现“千亿目标”有着举足轻重的作用和意义。五粮醇公司将继续打造好这个系列酒的“排头兵”,以五粮酿造技艺为



基础,坚持以打造“小康生活用酒”为己任,发挥自身“百亿品牌”价值优势,坚决淘汰不适应市场的产品,重点打造全国性战略大单品,突出百元价位站位,实现品牌和产品的再升级。五粮醇公司将在新一轮结构调整升级中,共铸百亿品牌新梦想!



138万!北京一个天价停车位 = 三线城市两套房?



■ 张旭

138万元。这是北京某小区一个停车位日前在网上拍出的成交价格。

网友纷纷表示:“以为是北京一套138万的房子,结果只是个停车位,打扰了。”“138万,在我们这里可以买两套房了。”

现实中,138万已经不是新纪录,北京已有小区停车位卖出了逾200万的价格。

“138万很正常”

这场在阿里拍卖上拍卖标的物是北京朝阳区东四环百子湾某小区的一个产权停车位,经过5名竞价者101次举牌,最终以138万元的价格成交。

就这一成交价,网友调侃在一些地方可买两套房并不是没有道理。

1-2月份,全国商品房销售面积14102万平方米,商品房销售额12803亿元,以此计算,全国商品房成交均价为每平方米9079元。138

万元可在很多省会城市买一套100多平米商品房,而在四线、五线城市可买两套房。

不过,尽管138万元的价格创下了这一片区停车位成交价新纪录,但附近居民对此并不感到意外。

记者实地探访时,有附近居民表示,“这里是高端小区,一平米12万,复式结构284平米起步,一百万的停车位不是事。”“家家户户标配至少两辆车,这边的停车位配比是1:1,里外都停满也不太多。”

记者也发现,该小区周边的所有路边停车位均已停满汽车,从车库出入以及路边停放情况来看,豪华车型占多数,包括GMC保姆车以及保时捷、玛莎拉蒂等,车型身价多在百万以上。

小区业主林先生对记者表示,“小区早期停车位报价52万元左右,最近的成交价已经涨到120万了。”

记者发现,如林先生所言,在上述拍卖的停车位旁边,一个同样大小的停车位成交价也达到136万元。

对于小区未来停车位价格走势,林先生认为还会进一步走高。“毕竟停车位数量是有限的,卖到138万也正常,将来可能还要涨。”

价格持续上涨

在北京,停车位成交价折合每平米的价格后,比肩所在小区每平米房价的现象不只是在上述小区,百万元以上的停车位成为越来越普遍现象。

记者从一个房地产经纪人处获悉,中关村附近百万元停车位也为数不少,豪华小区成为停车位的价格高地。

他说,“房价每平米14万元的万柳书院停车位成交价已突破200万元。”这个价格可在广西首府城市南宁购买两套90平米的普通住宅,房天下数据显示,2月份南宁商品房每平米均价11216元。

即使不考虑这些为数不多的每平米直逼房价均价的百万元停车位,随着汽车保有量的增加,北京的停车位价格也在水涨船高。

家住北京东二环的张先生2005年觉得停车位售价10万太贵没有购买,如今发现停车位不但涨到50万元,而且还要等业主卖房不卖停车位才有机会购买。“放车的地方比车都贵了,而且想花钱都没机会。”

中原地产研究中心数据显示,2015年、2016年、2017年、2018年(截至10月14日)北京市停车位/车库的每平米的成交均价分别为5762元、5995元、5897元、5989元,平均一个停车位的价格约为21.61万元、22.73万元、22.47万元、22.95万元。

一个有趣现象是,2017年以来,停车位价格在涨,北京的房价却降了。2017年3月至4月,多数热点城市房价创下历史新高,随后在严厉调控下开始降温。贝壳研究院一份报告显示,2019年2月,北京二手房均价为每平方米59898元,较2017年3月的高点下跌11.3%。

为何会涨价?

供给不足是停车位价格走高的一个重要原因。1994年,北京市确定居住区配建指标为0.1停车位/户,并于1999年提议,2002年发布新的指标修订值为三环以内0.3停车位/户、三环以外0.5停车位/户。

2015年,北京再次修订居住区停车配建

指标,“停车位供给总量宜控制在机动车保有量的1.1至1.3倍之间”。这也是住建部2015年印发的《城市停车设施规划导则》规定,要求人口规模大于50万的城市,机动车停车位供给总量宜控制在机动车保有量的1.1至1.3倍之间。

按照2015年的配建标准,北京理想的停车位数量应在620万-740万个之间,但事实上停车位数量远远达不到。

北京市交通委在2017年底公布的停车位普查数据显示,截至2016年底,北京市城区地区停车位总量382万个,夜间停车需求384万个,供需总量相当;但停车位资源空间分布不均,居住车位失衡缺口达129万个。其中三环内严重缺口占比达84%,五环内没有停车位充足区。

中原地产首席分析师张大伟认为,除了供求失衡,土地成本上升也是停车位价格上涨的原因之一。此外停车位投资价值比较高,对于小区业主来说,有一个停车位将来卖房时可获得更多收益,这也导致停车位需求居高不下。

“整体看,在稀缺的一线城市资产里,停车位依然有明显的价格上涨预期。”张大伟表示。成开发商捆绑销售的工具

在停车位比车辆少的卖方市场上,开发商掌握了定价主动权,停车位有时成为地产开发商任性涨价和捆绑销售的工具。

马先生是陕西某国有企业员工,2016年登记购买了单位团购房,当时每平米不到6000元,房子将于今年底交房,却被告知收房前还必须购买一个停车位,一次性付款21万元,“可能开发商也希望借卖停车位多收回一些利润吧。”

记者梳理发现,网络上,反映这种情况的网友不在少数。在2017年环京楼市迎来史上最严的楼市调控时,就曾出现过停车位被开发商捆绑销售,停车位价格占房价一半的现象。

在北京,有媒体2018年11月曾报道,北京市东城区广渠门内幸福家园小区有业主称,开发商以每个60万起,最高99万元的价格向业主出售停车位,业主们难以接受。对此,北京市住建委工作人员表示,开发商自有停车位出售、出租完全市场化,不受管控。

广州市社会科学院城市管理研究所所长黄石鼎表示,停车位具备小区公共配套性质,业主有优先使用权,在停车位定价、租售问题

上,开发商与业主应该进行协商。如果市场化运作下完全由开发商做主,最终造成停车位价格飞涨,不能真正解决停车位紧缺的难题,管理部门应该对价格与租售用途进行监管。

涨价背后的停车难咋破?

由于汽车保有量的不断上升以及现有停车位利用率不足,停车难已是北京等很多城市的普遍现象。

ETCP智慧停车产业研究院与第一财经商业数据中心联合发布的《2017中国智慧停车行业大数据报告》(以下简称《报告》)显示,北上广的停车位利用率在40%-50%之间,全国90%的城市的停车位利用率在50%以下。

以西安为例,2010年,西安市机动车保有量达到100万。此后仅仅8年时间就增长200%,在2018年5月突破300万辆大关。

据测算,这300万辆机动车80%集中在主城区,而对应区域停车位共有108万个。这就意味着还有近三分之二车辆没有停车位可以停。

然而即使如此,这108万个停车位也不能充分利用。在报告统计的10大样本城市车位使用率中,西安车位使用率约52%,也就是说108万个停车位中只有50多万得到了利用。

《报告》指出,10个样本城市中利用率最高的深圳不过55%,最低的武汉利用率仅为38%。

有业内人士向记者表示,这些不能停的停车位,有些是单位内部车位,不对外开放。“还有一部分是停车位确实因为价格管制的政策少,很多开发商就在这上面钻空子,涨价、收服务费、强制交定金、不给产权、垄断等,最终导致停车位暂时无法使用或售卖。”

在中国财政科学研究院应用经济学博士后盘和林看来,传统停车场“小散乱”问题突出是停车位利用率低的一个原因。国内绝大多数停车场依然采用传统刷卡、取票的出入口控制方式,对ETC、视频识别等智能技术应用不足,从而直接降低了停车位利用率。

“通过价格等手段来控制需求和增加供给固然是破解停车难的方法之一,关键还是在于提高停车场的智慧化程度,提高停车位利用率。”盘和林表示。

你买房买停车位了吗?有没遇到过停车难?对停车位定价问题又怎么看?

广告