

新政背景下或将成为历届规模最大的房展

齐鲁春季房展将成市场“试金石”

时间:4月15日—17日

地点:济南舜耕国际会展中心

不变的济南舜耕国际会展中心,不变的春暖花开的四月,2011齐鲁(春季)房地产展示交易会将于4月15日—17日如期隆重开展。齐鲁房展是山东最具影响力、历史最悠久的品牌房展,每年都吸引了成千上万的购房者逛展、置业。本届房展会是由本报组织的第24届房展会,在今年特殊的市场背景下,今春房展或将成为历届房展中规模最大的一届。

限购令下的省城房地产市场,楼盘销售难度加大,购房者观望情绪加重,市场竞争加剧、开发商压力陡增。作为展示销售的最佳平台,齐鲁春季房展必将成为“兵家”推盘卖楼的必选渠道。

济南、青岛被限购,催生了投资者“向下走”的现象,大批省内济南以外地市楼盘开始瞄准了济南的购房、投资群体,纷纷要求到济南进行楼盘展示。因此本届展会将特别设置“城市展区”。

开发商视展会为必选售房渠道

齐鲁房展会已经走过了13年的历史,是山东最具影响力、规模最大、运作最专业的房展,参展企业涵盖了济南市场中几乎所有的品牌房企。

2011年的春季房展,在限购加剧了房地产市场竞争的情况下,被开发商称为“必选的售楼渠道”。

踏入3月,济南限购细则终于落地。开发商逐渐走出观望期,开盘加推、活动促销、广告轰炸等手段齐上阵,开始加大楼盘的推销力度,四月的房展会自然成为楼盘销售的优质平台。

济南南部某楼盘策划人员说:“房展会在楼市火爆的时候,开发商参展主要是为了树楼盘品牌,“成交”倒是其次。但现在的市场情形下,楼盘销售压力大增,参展就是为了卖房。房展会是目前谁家都不愿放弃的卖房子的好机会。”

从组委会处了解到,目前房展会招展方案刚刚发出两天,开发商已经开始了对照展会中的黄金展位的争夺。



上届展会图片

“城市展区”吸引全省地产大联展

一、二线城市限购后,投资者开始将目光投向不限购的城市,同时在大力发展蓝色经济区域的背景下,滨海楼盘再度火热,因此烟台、威海、临沂、潍坊、泰安等城市的房地产成为投资者眼中的“香饽饽”。这些地市开

始抢占时机,纷纷开始了异地楼盘到济南的推销。房展会便被视为楼盘吸引异地置业最好的落地活动。

2月份的时候,便有威海、烟台等地几十家滨海楼盘要求参展。为此2011春季房展会特别设置了“城市展区”,方便各城市的楼盘组团参展。同时还将有部分地市以政府的名义进行参展,进行城市形象的展示。

2011年齐鲁春季房地产展示交易会将是一场全省地产大联展的盛会,届时将会有上百家楼盘供购房者、投资者选择,或将成为济南房展史上参展数量最多的展会。展会期间,针对当前的房地产形势,组委会还将邀请国内知名的经济专家、房地产专家举办精彩的论坛。

(楼市记者 杨会想)

上周末5项目开盘接受新政考验 开盘效果冰火“两重天”

一楼盘开盘大幅优惠却遭冷遇

上周,在济南市建委预售网签系统关闭的情况下,省城楼市迎来了一波楼市营销小高峰。包括济南恒大、济南中海、保利山东、伟东置业在内的4大品牌房企选择3月4日—6日进行了加推或认筹新房源的活动,取得一定的预期效果。

但于3月6日首次亮相的新盘,自称“刚需房”的宏瑞国际星城却惨遭市场冷落,即使在打出8.4折的大幅优惠下,推盘108套也仅成交20套左右,成交率不足18%。

据业内人士分析,在房地产宏观调控的背景下,知名度小,开盘定价偏高是该楼盘开盘即受挫的主要原因。

房企忙着“龙抬头”

上周正好赶上农历二月初二,很多房地产企业在春季工作安排中就将该周列为重要节点。

3月5日,品牌房企恒大地产让旗下恒大绿洲加推4号楼3单元130—140㎡的三房,共36套房源,成交均价5700元/㎡,送精装修1500元/㎡,当天去化16套。同日,中海奥龙观邸也举行了加推活动,推出该项目9号楼2单元86㎡的2房、136㎡的3房,共92套房源。折实均价11700元/㎡,含精装修1500—1800元/㎡,会员客户享受3万抵5万,一次性付款96折,按揭98折优惠。当天成交60组。

而一直蛰伏待发的白金瀚宫选择了6日开盘销售,推出5号、8号两栋楼共128套准现房房源。优惠前均价9700元/㎡,当天成交50套,对于大户型楼盘,开盘效果不错。

此外,3月4日,高端楼盘保利·大南湖二期正式开始认筹,本

次二期推出9至11号楼共266套房源,认筹实行优惠递减方式,前三天认筹成功,可享受10万抵15万的优惠。

小房企遭市场冷落

5年首度开盘惨淡收场

3月6日,位于白马山南路的宏瑞国际星城首次开盘,推出34号楼共计108套房源。据现场置业顾问介绍,他们本次开盘均价9700元/㎡,为了搞好本次开盘,客户可享受各种优惠幅度累计最高8.5折,当日签约另外再享受1%折扣。优惠力度之大自称“泉城罕见”。

不过,据了解,仅有30余组客户到场选房,从早9时到11时止108套房源仅成交20套,着实令人惊讶。

据悉,项目沉寂5年之久才迟迟开盘已经让很多购房者产生“开发商实力差、手续不全”等质疑。该项目置业顾问称“我们积累的到访以及电话登记已有600余组”。“但前期只成功认筹50余组,到场30组,成交20余套,说明项目对置业者吸引力有限,而且关注的咨询者购买力不强,”业内人士分析。9700元/㎡的价格即使打8.4折也得8200元/㎡,在新政影响下,如此价格大可以选择实力房企的,位置不那么偏僻的,学校等配套齐全的,周边环境更好的楼盘。

“该价格已经超过了5年来关注该楼盘区域人群的心理预期。如果下一步在项目品牌形象树立方面无突破,项目很可能将停滞,影响项目后期开发,前期宣传的卖点成为“空中楼阁。”同区域某楼盘的代理经理评价说。

此外,现场执行控制同样与大品牌房企相差甚远,也是导致首次开盘即受挫的原因。

品牌号召力初步显现

“同样是开盘,不同开发商取得的效果正开始产生差异,而在2011年1月之前不论大小开发商都是皆大欢喜。如果今年住宅市场真的因限购产生大幅度变化,这将是房地产企业品牌价值竞争的开始。”对于上周房地产市场的表现,省城地产评论员周

延伟表达了他的预判。

虽然国家新政密集出台,但恒大地产在济开发的两个项目一样保持着较高的销售速度,其中恒大名都平均每周在40—50套左右,恒大绿洲每周在60套左右。秘诀在于倡导的“民生地产+低总价+精装住宅”的组合品牌号召力正逐渐深入人心。此外,鲁能领秀城也以每天平均2套的速度占据南城销售冠军。

提高基准地价增强地价预期

土地成交价主要看市场

3月2日,济南市公布调整后的城区及市区部分建制镇(街道办事处)驻地国有土地基准地价,城区前三级住宅和商业用地上调1/3。本次调整后,商业、住宅用地的设定容积率上调至1.7。新基准地价从3月1日起实施。

该政策出台以后,记者采访了几位业内人士,多数人士表示提高基准地价不会直接抬高成交价,土地成交价格主要看市场,提高基准地价只是增加了土地市场价格预期。

基准地价对房价构不成影响

麦杰地产总经理王玉军认为,基准地价调整从根本上来讲是为了体现土地的价值,但是在实际的操作过程中主要看最终的市场价格,因此基准地价的调整对房价基本构不成影响。

举个例子,某块地政府的基准地价假设是一平米8000元,但是在实际的操作过程中,有可能

出现两种局面。一种情况是招拍挂完完后,楼面地价以一平米12000元拿到,一种是流拍没人拿。那么,放到市场中去,这个基准价就只是指导意义。

这和实际的商品买卖有一定类似,每件产品都会有一个出厂指导价,但是最终的实际售价还是看市场情况,有可能一件商品标注指导价100元,但是由于市场需求非常之旺盛,出现断货情况可能就会卖到120元,也有可能出现滞销,那么就有可能卖到50元。

实际的最终结果是由市场决定,基准地价只是客观的反映了土地应该具有什么样的价值。

基准地价和成交价无直接关系

力高地产营销经理严冬认为,总体来说成交价和基准地价没有直接关系,成交价最主要看市场情况。基准地价影响土地出让价格还要经过土地评估价、出让底价两个环节,基准地价只是评估价的依据,但出让底价和最终成交价也还得取决于市场情况。

再如,上月北大资源开发的尚品清河300多套房子销售194套,绿地国际花都位置相对偏僻,但强大的品牌和低总价使推出的300多套房源开盘当天销售率就达到了90%左右。

“好的市场环境,谈品牌大都是品牌带来的溢价能力;而不好的市场环境,那就看谁的品牌实力可以让购房者把有限的购房机会投靠自己。”周延伟总结道。

(楼市记者)

提高基准地价

增强了土地市场价格预期

海信地产的一位负责人表示,提高基准地价增加了土地市场价格预期,想暗箱操作便宜拿地的希望几乎没有了。该政策有底线约束的作用,再低不能低于基准地价。

他表示,基准地价反应土地的价值和地价总体水平与变化趋势,是土地价格的参考,是政府衡量土地资产、调节土地市场的依据。但是,基准地价只是做参考,一般都有评估价。而且土地价格是市场化的东西,太高了没人买就流拍了,太低了也不允许。

(楼市记者 刘万新)