

调控环境下房企纷聚资源

“抢”占人才、土地、教育与人气

持续调控下的房地产市场如今已难见波澜，再次处在十字楼口的房地产业褪去了许多的“浮”与“虚”，在静观中进行着各自的企业发展谋划与楼盘销售，而对土地、人才等重要资源的“贪婪”占有是企业生存的常规行为。特别是在时下，资源的争夺显得更加重要，手段或软或硬，亦或软硬兼施，每个企业依据各自的实力在市场上拼搏着。



▲中海地产牵手山东建筑大学打造首期“职业发展研习营”



▶南益·名士会举办英语角夏日甜瓜采摘

人才争夺从学生抓起

房地产行业的激烈竞争中，人才，成为制约企业发展的一个重要因素，挖墙脚不如自己培养成为一些品牌企业的共识。5月份，中海地产牵手山东建筑大学共同打造了首期“职业发展研习营”，不仅培养自己的潜在员工，而且还传播了企业的人才培养机制和企业管理理念。据了解，“中海地产——高校职业发展研习营”，是中海地产与高校联合实施的行业精

英式人才培养体系，自2007年启动以来，已经在清华大学、重庆大学、天津大学、西安建筑科技大学、东南大学等全国知名高校成功举办。自首期「山东建筑大学——中海地产职业发展研习营」活动启动以来，20名候选人脱颖而出，幸运地成为首期营员。“研习营”活动将围绕专业学习、能力锻炼、经验提升三个维度进行“全过程体验”的设计与安排，

包含课程讲授、素质拓展、模拟公司经营、跨地域精品项目研习、期末答辩、联合资格认证等活动，时间跨度从五月持续到十月。中海地产作为中国房地产业的领军品牌，不仅以其“行业价值引领者”的影响力受到市场的尊重，同样，其“行业英才创造者”的人才培养体系也使得中海地产连续三年荣获“中国大学生最佳雇主”的称号。

土地竞争现企业实力

谁拥有了土地，谁就获得了企业发展所需的原材料，惨烈的土地争夺战不时在上演，一些实力企业凭借着充足的资金优势得到了优质地块，从而得以驰骋市场。“济南5盘联动，全省5城16盘布局”，这是祥泰实业在山东的战绩。在5月11日，该企业成功竞得两宗优质地块，两天后，5月13日，祥泰实业再次成功竞得位于英雄山路147号的商业、金

融业用地一宗至此，祥泰实业已在济南获取5宗地块，实现5盘联动济南、5城16盘布局齐鲁的战略拓展。经过5年的发展，祥泰实业已经发展成为一家在二线城市有充分话语权、三线城市有绝对领导权的省域化布局的房地产集团公司。据了解，为了实现“成为中国卓越城市运营商”的战略目标，祥泰实业也在不断更新发展模式和合作模式。在济南，

祥泰实业已经开始在合作共建方面进行了有益探索，济南祥泰·军辉华府项目就是祥泰实业与部队共建的房地产项目。祥泰实业相关负责人表示，祥泰实业愿意为保障性住房建设出一分力，祥泰实业未来将积极参与公租房、廉租房、经济适用房等社会保障性住房项目的建设。该负责人认为，无论是对社会还是对企业来说，这都会是一个双赢的模式。

地产牵手国际教育集团

为了解决业主子女教育问题，同时提升楼盘知名度，地产与著名教育机构联手例子已不鲜见。这些举措使得业主与房企得到了良好教育和企业利润的双赢。5月15日下午，银丰地产与伊顿国际教育集团合作签约仪式在银丰大厦多功能厅正式举行，银丰花园蒙氏早教专场讲座

活动同步举行。据悉，此次银丰地产与伊顿国际教育集团签署合作协议之后，伊顿双语幼儿园将正式落户银丰花园，为业主子女提供家门口的国际化优质幼教服务和快乐成长的乐园。5月28日，历城二中牵手万象新天，将开启济南教育“全体系名校”先河。

28日下午两点，由天鸿地产联合历城区教育局主办、山东天鸿置业有限公司承办的“历城二中牵手万象新天暨天鸿地产助学基金启动仪式”将正式启动。此举标志着继北京红黄蓝幼儿教育发展机构之后，万象新天0到18岁全程名校教育体系全面启动。

乡约采摘、微博宝宝活动积聚人气

举办业主或准业主的联谊活动，增强邻里关系，为楼盘聚集人气，是每个楼盘营销中惯常的手段，近期名士豪庭业主去乡间甜瓜采摘活动，以及海信慧园的达人宝宝微博大赛活动，无疑使得楼盘以温和的方式服务百姓，赢得人心，促进销售。在5月21日，由南益·名士会主办的第39期英语角夏日甜瓜采摘活动

正式开始。此次活动名士豪庭、名泉春晓双盘联动，两个项目的业主和准业主们欢聚一堂，进入采摘基地采摘心怡的甜瓜。通过本次活动，业主朋友们不仅和家人共享天伦之乐，同时也拉近了邻居的关系，增进了邻居间的感情，为今后和谐的生活打下了基础。而即将在海信慧园售楼处拉开帷幕的“海信慧园杯济南达人宝宝微博大赛”也

在努力争取更多人对楼盘的关注，据悉，本次活动时间为5月26日——6月30日，济南3-12岁的宝宝都可以参与，关注度最高的参赛者将获得由海信慧园提供的丰厚奖品，在6月4日，开发企业还将特地组织宝宝们进行才艺展示活动，无论是来参赛还是来结交新玩伴，海信慧园搭建起的儿童乐园都期待他们的到来。(楼市记者 田园)

他山之石

北京最贵住宅每平米30万元

住建委回应审批质疑

5月24日，本报报道了钓鱼台7号院公示一栋楼拟售均价高达30万元/平米，刷新北京最贵住宅纪录的同时，其如何定价也引发市场议论。当日下午，钓鱼台7号院项目有关人士对记者表示，拟售价格只是最高限价，目前普通房源均价在13万-16万/平方米。

“30万/平米仅有一套”

根据北京市房地产交易管理网公示内容，钓鱼台7号院此次公示现房房源共23套。该项目有关人士表示，钓鱼台7号院全部106套房源已售出90%，目前只有约10套可售。据透露，由于钓鱼台7号院不久前在办理解房转现房手续，因此部分已认购房源没有签约，但实际已售出。

对于此次公示的价格，该人士介绍，实际仅有3号楼顶层一套超过1000平米的楼王售价达到30万/平米；另有两套在售楼王价格约每平米十七八万元，其余普通房源价格在13万-16万/平米。该人士还表示，钓鱼台7号院的售价一直是每平米10多万元的水平，平稳成

交。交易管理网历史数据显示，2010年二季度，钓鱼台7号院一批房源成交均价就达到10.9万元/平米，此后整体成交均价都超过10万元/平米。

“这种价格怎能批出来”

在调控背景下，钓鱼台7号院售价创新高，受到不少业内人士关注。有业内人士表示“这种价格怎么能批出来？”昨天，北京市住建委市场处有关负责人表示，住建委从没有审批过价格，“一房一价”政策只是要求报备。

但据多位开发商透露，自从北京执行“一房一价”以来，无论期房、现房，售价都需要经过审批。还有业内人士表示，应理性看待钓鱼台7号院等高价楼盘和普通住宅的区别，切忌因少数楼盘高价拉高整体楼市预期。钓鱼台7号院有关人士也表示，项目本身受到市场认可，价格尊重市场，但作为个人，其也认为北京普通住宅价格水平比较高。(新京报)

北京通州楼市积2万套住房 市值超百亿够卖7年

房价曾经堪比CBD的通州楼市在“限购令”的强势打压下，渐渐沦为京城楼市的“弃儿”，市值百亿以上的近2万套积压住房足够销售7年之久，严重萎缩的需求让开发商想出了“高低价”销售的捂盘新招。

2万套库存够卖7年

通州楼市自去年“国十条”楼市调控政策出台后，成为北京楼市的“重灾区”。据北京房地产交易管理网数据统计，截至5月24日，通州最近一年来预售的项目合计为30个，提供的房源套数合计10695套，而签约套数仅为3090套，新增积压房源超过7千套，而截至2010年10月，通州期房住宅库存为14501套。

而北京中原地产的统计数据显示，通州商品房住宅库存已经超过2万套，占全市的比例已经攀升到近3成，居各区县之首。按照目前一年3000套左右的签约量来计算，消耗2万套库存需要7年时间。

开发商“高低价”开盘促销

人为减少供应量是开发商尽快卖回资金屡试不爽的招数，但此前出台的“一房一价”政策中明确规定，开发商必须一次性公布全部预售房源，这令开发商的“捂盘”不能再肆无忌惮。

上有政策，下有对策，通州楼市的严重滞销令急需回笼资金的开发商“急中生智”，通过“高低价”另类捂盘。北京晨报记者日前调

查发现，已经于4月27日开盘的位于通州梨园镇小街村的某正在预售的项目出现营销新招，该项目共5栋住宅楼共计1478套，一次性全部预售，截至5月24日，已经签约326套，但奇怪的是，这326套房全部集中在一栋楼中，而其余4栋楼均是零成交。

“现在我们主推A4号楼，开盘均价在一万六七左右，部分房源的团购最低折扣是9.1折”，售楼人员告诉记者，其余四栋楼也在卖，但价格没有优惠，只有“全款9.8折”。当记者以购房人身份询问当下主推的A4号楼如果卖完，接下来的楼盘优惠力度是否会提高时，售楼处人员告诉记者，“不排除这种可能，有可能在A4号楼卖了七八成之后，后面房源的优惠力度会加大。”

通州已处“降价前夜”

北京中原地产市场研究总监张大伟表示，北京第三轮楼市调控政策执行后，市场投机基本绝迹，而刚需中对价格敏感的部分购房者转向房山等更具价格优势的区域，使得通州的需求锐减。“通州楼市在近年来的轮番炒作后已经显现出了明显的过剩状态，在接下来的一个时期，除少数优质楼盘外，多数项目销售都会比较困难”，伟业我爱我家市场研究院日前发布的市场报告指出，在市场的重压下，通州楼市已经处于降价前夜。(北京晨报)