

# 沙场点兵 攻守双方各有所长



专刊记者 孙立立

烟台,中国首批沿海开放城市,被称为最适宜居住城市。而烟台楼市一直以“价格洼地,价值高地”著称,被越来越多的外来企业看好。随着国内一线大品牌房企的进驻,烟台的房地产迎来了历史上最大规模的集体开发。万科、龙湖、保利、万

达、华润、中海、中粮、中铁等众多外来品牌进驻烟台,不仅住宅类产品全面开花,商业地产项目也空前繁荣。

业内人士分析,本地开发商和外地开发商最大的区别在于“拿地”,也就是由于土地的获得方式不同而带来开发思路上的差异。众多一线名企进入烟台前,本土房企开发商几乎

没什么销售压力,基本处于市场购销两旺的状态。有些开发商因为在烟台背景深厚,属于烟台本土比较大的开发商,可以拿到地段比较好的地块。外来开发商刚进入一座城市,对本地需求不够熟悉,拿地形式比较单一,也存在一定的风险。

然而,外来开发商的进驻,也为烟台本土开发商带来了新的开发理念及产品形态。万科的进驻,为烟台楼市带来了“精装房”的概念,烟台越来越多的楼盘纷纷跟进。龙湖进入牟平前湾湾,吸引了一批烟台地产高端投资客。中海扎根高新区,除了紫御公馆及银海熙岸项目外,今年10月份又在高新区竞得两块土地。

相对本土开发商,外来开发商一般实力比较殷实。而且外来一线开发商需要快速营销,快速回笼资金。所以从拿地、开发到销售,周期都短于本地开发商。

当然,烟台也有银和怡海、祥隆集团等有品质、有市场的本土品牌开发商。其中银和怡海、天越湾、祥隆·万象城、金象泰等等都是烟台本土的标杆企业。随着全国一线房企的不断涌入,外地开发商和本土开发商的差别在不断缩小。很多本地开发商的广告营销和设计单位,都是外地一线的团队。

相应的,外地开发企业为了在烟台接地气,招聘了不少本地人才,或者与本地企业合作经营。如万科就是与烟台的红旗置业达成合作。万达的商业综合体也与本地的开发企业联手。归结为一点,本土开发商在营销、产品、物业等方面不断提高。外地开发商也在不断地融入烟台本地。外来知名房企虽有较强的资金实力,先进的开发理念,更强大的品牌以及更丰富的管理经验,但本地房企所独具的深厚人脉和整合资源的能力也不容小觑。



## 北京: 楼市收官遭速冻 房企年底缓推盘

年底已至,不少开发商开始清点收官。纵观2013年全年,销售业绩几乎全线大涨,个别开发商更是稳稳地跨入千亿元销售规模的阵营。显然,与2011年全年的行业冬天,甚至2012年年底呈现的翘尾行情相比,2013年似乎更让房企“满意”甚至稍显“欢乐”。不过,房企收官忙“数钱”之际,元旦和春节将在2014年1月的一头一尾来临,再加上政策调整,不管主动还是被动,多数房企开始收缩推盘量。2014年1月,北京预计仅有6个新盘入市。

“进入年底,大量在2013年取得较佳战绩中低端项目已鸣金收兵。”业内人士表示,此外,北京与一些二、三线城市不同,春节更有“空城”感觉,需求萎缩明显,开发商开盘积极性也落至低点。

## 上海: 临港新城大幅跳涨 价格待得到市场认同

据最新数据统计显示,上周末上海有8个楼盘新增入市,共推出房源1100多套。其中,位于临港新城的保利·蔚蓝林语给出的报价更是超过2万元/平方米。据该楼盘售楼处介绍,上周末该楼盘推出100多套精装修两房和60套叠加别墅,公寓房源中有优惠的均价2.1万元/平方米,没有优惠的均价2.3万元/平方米,别墅均价在2.1万元/平方米。

保利·蔚蓝林语上周末推出的这批房源中,40多套公寓只剩下三、四套,60多套别墅则剩下40多套。有开发商认为,由于临港最近几幅地块的成交楼板价已超过1.5万元/平方米,保利·蔚蓝林语报价突破2万元/平方米大关,只是略超出市场预期。到春节后,这种定价策略可能更容易得到市场认同。

## 深圳: 改善型旺过刚需 刚需开盘售出刚过半

年底临近,以往楼市成交淡季却在这样一个冬天呈现活跃的状态。上周深圳新房入市踊跃,仅仅前海片区就有三个以上的楼盘入市。现场虽不如以往火爆,但也依然人头攒动。记者了解到,上周深圳新推楼盘数量创下近两个月来最高点,这说明临近年底,各大开发商都积极推盘抢夺年末的最后一波购房需求。而在购房者这边,虽然刚需群体依然是购房大军中不可或缺的部分,但希望购买更大房型、也具备更强购买力的改善型置业买家也纷纷入市。

业内人士表示,从目前深圳楼市实时成交的情况来看,上周新推楼盘数量创下了近两个月来最高点,其中南山中高端楼盘占据了半壁江山,而由于改善型需求入市购房目前仍然较为积极,因而这部分楼盘取得了不错的销售业绩;而那些刚需盘成交依然乏力,开盘销售率多在六成以下。

# 专家预测明年楼市总体乐观

这些日子的房地产业分外热闹,或预测新一年楼市走势,或部署新一年战略目标。无论是中国指数研究院的研究报告,还是地产界的各大品牌,均对2014年的楼市充满畅想。这似乎预示着,在即将到来的新一年里,一线城市楼市仍将很火。

中国指数研究院副院长黄

瑜说,在宏观经济和货币信贷平稳增长、房地产调控政策整体平稳的背景下,2014年全国房地产市场将呈现“销售量价继续增长但增速放慢,投资新开工增长平稳”的特点。黄瑜的话说得很委婉,但也隐约透出一线城市楼市“量价”齐涨的预期。

临近岁末,回顾2013年中

国楼市,不但“量价”齐涨,而且还创下新高。黄瑜指出,今年百城价格指数持续上涨,重点城市供需两旺创近四年新高,全国销售创纪录,投资开工上行。她指出,从各方面数据来看,2014年全国楼市可能强势不改。

供应方面,土地成交回暖推动新开工面积继续增长,但

在多数城市潜在供应充足、销售增长趋缓、货币政策稳健的背景下,全国新开工和投资增速放缓。

价格方面,供应加大及信贷投放趋缓,减缓房价上涨势头,预计全国商品房销售均价同比上涨7.0%-7.6%,但热点城市受供求矛盾突出和高地价推动,房价上行压力依然较大。

# 双马并驾齐驱,拉动牟平经济

## 双涛苑COME街和沁河古巷临街旺铺全城公开



双涛苑COME街和沁河古巷认购咨询中。

区——双涛苑COME街和沁河古巷。

## 首席物联网社区 COME街全新商业体验

一直以来,双涛苑销量领跑牟平,住宅去化率超过90%。成熟配套再添亮点,首席物联网社区打造全新生活体验。如今商业COME街重磅推出,位于牟平新城核心,滨海商圈和振华商圈双核心地带,紧邻三甲滨海烟台附院。该院是一家省级三甲医院,也是今后烟威地区的医疗核心,将为牟平新城带来几百万的流动人口。项目西靠牟平最大的农贸市场——北翠市场;东临即将动工的大型商场;北面有大型酒店。这些配套将带来30万的固定消费大军,稳定的客源保障将创造牟平的新城商圈。未来2-3年,COME街将形成集购物、娱乐、服务、餐饮为一体的综合时尚的商业街区,成为牟平新

城的“统一时尚领导者”。

## 沁河古巷 承载两千年牟平

沁河古巷位于牟平城东,与牟平文化体育中心相隔咫尺。环境优美的沁河水公园、行政审批中心就在附近,与牟平工业繁华之地大窑镇工业园仅一河之遥。其秉承中式仿古建筑风格,写意的江南庭院、蜿蜒独特的飞檐,无不体现对古典文化的创新性。

这一古一今,造就了文化与商业的完美融合。明瑞地产致力打造集购物、娱乐、休闲、餐饮、服务为一体的体验式商业街区,开创全新的“社区商业”运营模式,给电商时代下的传统商业一次重展雄翅的契机。COME街20-200平方米经典户型,现正火爆招商,交1万抵5万,更有买铺送车钜惠活动(可折抵现金)!沁河古巷70-190平方米沿街旺铺,诚邀各行业领袖火速加盟!

## 牟平腾飞 大势所趋不容置疑

随着环渤海蓝色经济区的发展,作为重要的港口城市——烟台,这颗胶东半岛的未来之星,在政府政策支持下快速崛起。即将通车的烟威城际轻轨,辐射烟威地区的省

三甲医院,使牟平新城呈现出前所未有的活力,一股势不可挡的经济力量正在牟平新城板块呈现。胶东半岛“一小时生活圈”的同城效应开始显现,城市一体化的进程将迈进一大步!烟台明瑞房地产开发有限公司秉承诚信经营,为牟平经济腾飞添砖加瓦为目的,倾力打造了两条风格迥异的商业街

# 原生海嘉年华 提前引爆圣诞

又是一年圣诞时,虽然屋外积雪还未完全消退,原生海售楼处却已是一片融融暖意。圣诞树、铃铛、花环……琳琅满目的圣诞元素,将原生海售楼处幻化成充满圣诞氛围的欢乐海洋。

圣诞嘉年华活动在12月23日晚6:30准时欢乐启动。节目还没开始,一位当场下定单的客户就引爆了一个小高潮。

活力四射的萨克斯风引爆全场热情,优雅飘逸的美女演奏家又用小提琴将大家的心带到九霄云外,多亏了魔术师的乾坤大挪移才把心收了回来。丰富的奖励诱惑大家都变成了用功的好学生,以至于将互动问答环节变成标准答案的官方重复,轻松将奖品收入囊中。

活动期间置业顾问有序引导客户参观了样板间。大

家对赠送的超大入户花厅和雅致实用户型的布局交口称赞,纷纷表达认购意向。

自12月初售楼处开放以来,原生海持续受到广大购房者的追捧,销量持续攀升。现在售楼处买房送一房,一期“格林紫园”80-120平方米全明品质宅邸还赠送超大入户花厅,订购享九折特惠的活动还在继续,有意愿的朋友不妨来多了解一下!



原生海嘉年华上的萨克斯表演