

## ■大盘带动潍坊项目趋向品质化

万达、恒大、阳光100、碧桂园等大项目入驻，成为潍坊房子品质化的有力推动者。潜移默化是一定的，潍坊的各大项目也都在品质化。

D04

## ■房地产调控新走向

——本刊解读《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》对房地产影响。

D07

WEI FANG LOU SHI

D01—D08



### 单独二胎政策增加楼市购买力？

单独二胎政策的放开，既是增加人口，也是后续购买力的增加。目前，大家多在谈论，随着经济发展，家庭财富的积累，下一代独生子女名下房产多，购买力将减弱。在业内看来，“单独二胎”政策的放开，或将直接增加市场购买力。

您怎么看？@jinriweifang

### 上周成交数据

日期	住宅成交(套)	m <sup>2</sup>	办公用房成交(套)	商业用房成交(套)
11.11	118	13712.74	1	2
11.12	102	11283.81	14	0
11.13	150	16063.34	4	1
11.14	137	14603.88	1	3
11.15	124	12949.61	2	7
11.16	121	12622.94	3	1
11.17	44	4602.38	3	2
总计	796	85838.7	28	16

■ 11月11日至11月17日潍坊共成交新建商品房840套，成交面积88582.38m<sup>2</sup>。其中，住宅796套，成交总面积85838.7m<sup>2</sup>。其中奎文区成交164套，潍城区成交198套，高新区成交127套，坊子区成交159套，寒亭区成交63套，经济开发区成交66套，滨海经济开发区成交19套。

■ 办公用房成交28套，成交面积1744.28m<sup>2</sup>。

■ 商业用房成交16套，成交面积999.4m<sup>2</sup>。

(来自新浪乐居公开数据)

### 城市观察之二

## 主城区？NO！近市郊？NO！

# 高端地产为何落地县区

文/孔波

在大多数人的认知中，高端地产就应该是矗立在一个城市主城区的核心位置，仿佛这样才能体现高端地产的价值、才能与繁华接轨。但是，碧桂园在潍坊的首个项目——翡翠湾却给了潍坊市民一个意外，它“跑”得有点远，甚至已经远到了临朐。这不禁引起我们的思索，高端地产的“高”到底意味着什么？

### 何谓高端地产？

### 地段不是唯一标准

其实，高端地产的独特性主要表现在其对资源的占有率方面。业内人士表示，高端地产不仅仅是给“富人”的住宅，有些住宅尽管装修高级、设施豪华但难以称之为高端，真正的高端地产是指在特定地段，以量身定制的方式打造，具有鲜明建筑特色和历史人文价值的，专门供给社会上具有相当的财产、地位和权利的人居住的住宅。

具体地说，高端地产应该具有几个特征，比如：区位优势；具有不可再生、得天独厚的自然资源，或者具有历史形成的人文资源；建筑精美不可复制；风格各异难以仿造。因此，称得上高端的项目必然具有稀缺性。

近几年来，随着别墅项目在潍坊的兴起，不少人们一度发现，不少地产广告都在自称“豪宅”，可实际上真正能与国内外顶级住宅比肩的项目却凤毛麟角。然而，由于高端产品的缺失和财富阶层的膨胀，潍坊的富裕阶层很容易就被追“豪”氛围所裹挟，甚至无暇顾及噱头的含金量究竟几何，便匆忙入手。

### 潍坊高端地产外移

### 县区财富聚集

国内有专家曾对构成高端地价的因素做过表述：“首先是周围环境的健康营造。其次需要创造一个有品味、有景观的生态环境，而不是简单的模仿。再次要有丰富文化内涵，要有个性，满足生活的个性化情趣要求。最后，还要有良好的物业服务，让居住者享受高端服务，物业也借此增值。”

纵观碧桂园这些年来所开发的项目，其实选址临朐县这个“意外”并不让人意外；以山东为例，济南碧桂园·凤凰城选址章丘，青岛碧桂园·十里金滩位于海阳，都不在各市的主城区附近。回头来看潍坊，目前潍坊在售的高档住宅项目也有不少布局在县市区，那么碧桂园之所以选择落地临朐就有了答案。

临朐号称“灵气所钟，山水临朐”，资料显示，临朐县历史悠久，风光秀美，文化底蕴深厚，自西汉置县迄今2000余年，是全国文化模范县和著名的“小戏之乡”、“书画之乡”、“奇石之乡”，有大汶口、龙山等古文化遗址210余处，沂山国家森林公园、山旺国家地质公园、老龙湾、石门坊等旅游景点蜚声海内外，正是这些独特的景观资源和丰厚的人文底蕴吸引了高档地产青睐的目光。

### 潍坊高端地产何去何从？

### 拉开档次是根本

近几年来，随着潍坊财富阶层的膨胀以及潍坊房地产业发展，在原本刚需住宅市场的基础上，别墅等高端住宅作为商业住宅的一种高层次形态，引起了高消费群体的青睐，他们对生活品质深层次的追求大大推动了潍坊高端地产行业的发展。

有业内专家表示：“高端地产最重要的是迎合客户的生活方式，现在开发商做高端项目，只关注物质层面，不关注精神层面；或者只提口号，没有解决方案；或者以为请几个明星做活动就行，而这不一定客户内心所认可的价值，也不是与其对等的生活方式。”

几年前，客户是为了彰显身份、为了进入一个圈层而买豪宅；而现在则是以遵从自己内心需求、寻找归属感为目的而买豪宅。客户需要高端地产开发商提供的不仅是一种资产，更是一种全方位的生活方式。高端地产的属性已经发生了变化，如果不把生活方式作为高端地产的价值核心去打造，那么势必会与未来的市场相脱节，这也是潍坊高端地产开发商应该深思的问题。

### 评论

## 炒地段or做人文 潍坊楼市亟需反省与突破

谈到地产投资，很多人会想到一句话：“地段，地段，还是地段”，据传这是香港财富超人——李嘉诚最经典的投资理念，一直以来被房地产业界奉为金科玉律，在潍坊地产界也有不少拥趸。碧桂园的神奇之处在于其打破了“拿地唯地段”的理论。一般来说，不少开发商是非市中心的地不拿，非商业区的地不拿，但碧桂园一向反其道而行之，只要地块原始条件还不错，就能通过后天努力将其建成新城，并将成本转移到配套上去，最终把不起眼的地段变成黄金地段。

地段重要不重要？重要！但这不是高端地产的全部。马斯洛的需求理论讲，人的需求首先是生理需求、安全需求，其次是归属感与爱的需求、尊重需求，最高层次是自我实现的需求。所谓自我实现，实际上来源于客户的

自我定位，外在表现就是某种生活方式，这种生活方式包含了优雅的环境、周到的物业、独特的文化、便捷的配套、厚重的底蕴等等许多方面，在这一点上潍坊目前的高档地产市场还有所缺失。

房地产不等于钢筋加水泥！同样，高档地产也不等于一堆高档建筑材料和高档装饰材料的简单堆砌。硬件上的出类拔萃只是先决条件，但只有将外在的包装与内在的气质和谐统一，才是支持产品迈向“高档”的必要条件，这需要凝结产品自身的气质和灵魂，它不仅要满足消费者对安全、舒适、便捷等共性化的需求，更要为目标消费群提供尊贵感、身份感、超前感、时尚感等特殊化的需求。一句话，高档地产不仅要拥有生活方式的内涵，更要折射出文化的光辉。

# 潍坊楼市

齐鲁晚报今日潍坊

2013年11月21日 星期四

编辑：周锦江

美编 组版：王慧英