

2014,专家纸上论“房”

滨州楼市总体趋好 商业地产寻求突围

2013年飞逝而过,中国的房地产市场总体呈现出积极向上的局面,可谓高歌又一年。同时,不少政策也相应出台,对房地产市场产生了较大影响。去年一年,滨州的房产市场呈现了怎样的形势?未来一年,滨州房产又将会是什么态势?本期小编邀请部分滨州房产界人士分析滨州房产。

西区对房地产的影响将凸显

房子作为一种特殊商品是人们生活所不可缺少的,它跟老百姓的生活息息相关,但是,楼市的起伏对于人们来说却是个谜,尤其近几年楼市的变化莫测更使人们一头雾水,理不清,辨不明。

◆滨州市嘉晖伟业房地产策划有限公司
董事长兼总经理 马春晖

滨州房产发展空间大

2013年2月20日国家出台“国五条”,通过限购、限贷加强对房地产的管控,使改善型置业和多次置业购房人群迅速减少,楼市消费者均持观望态度,消费购买周期拉长。开发商资金紧张出现了低价冲量的现象。但对于像滨州这样的三线城市来说,本身房地产业发展刚刚起步,房价较低,各方面政策并没有产生很大的影响,自2012年下半年开始出现回暖现象,呈现出稳中有升的局面,金九银十之后更是迎来了暖冬。回顾2013年,受多项利好影响,滨州楼市总体趋好,并达到量价齐升,甚至成为三线城市中的典型,2013年前三季度成交量同比上涨16%,整体成交走势与一、二线步调基本一致。

值得注意的是,三线城市正逐步分化为两类:一类是房地产市场恰好处于快速发展期的三线城市,这类城市今后将继续保持稳步发展步调;另一类是个别投资过热的城市,这类城市由于前几年开发过剩,风险将快速积蓄。滨州属于前者,滨州正处于城市更新、城市生活重心转移的发展阶段,居住重心向新区

的转移和西区新商圈的崛起促使城市格局发生新的变化。随着国家黄河三角洲战略的逐步实施,滨州将迎来新一轮机遇,房地产发展空间巨大,滨州西区对滨州房地产的影响将表现的尤为突出。

市民购房选住的舒适的

随着国家一系列政策的出台,我国的房地产行业也越来越规范,制度越来越健全,给房地产行业创造了健康、良好的发展环境。同时,对我们的购房消费者来说,房地产行业越来越明晰、透明,这使我们消费者的选择更加有保障。如今,更多高品质的项目进入了滨州市场,从质量、配套、物业等各方面给了滨州市民更多选择,更好地服务。

目前,滨州购房者以刚需和改善置业为主,主力户型以三室两厅为主,物业类型为小高层和高层为主,多层为辅,另有部分别墅的开发。刚需购房客户和部分改善型购房客户选择房源一般集中在90-140平米,还有部分改善型客户选择160-180平米。随着城市的发展、滨州人民的生活水平和要求也在逐步提高,另外,城镇化进程的加快,各县区为了追求更好的子女教育资源和生活医疗配套,涌向市区买房需求也很旺盛。

买房主要注意四大方面:
一、地段:交通便利,配套齐全。
二、户型:毕竟房子是要长期住的,还是要选住的舒适的。
三、物业:知名的物业公司还是比较有保障的。
四、教育:很多家长买房都是为了子女上学,周边配套学校也是一个很重要的参考依据。

黑马地产成立“黑马会”

首批会员认证开始,持卡消费享优惠

5日,黑马地产在望海花园售楼处举办了“黑马会”会员认证活动。

据了解,黑马地产进入滨州已有9年,目前已拥有6300多名客户资源,为更好地回馈新老客户,为滨州市民提供最专业不动产投资置业咨询与服务,黑马地产与滨州众多优质商家达成战略联盟协议,成立“黑马会”。成为“黑马会”会员,持卡至战略联盟商家处消费将享受到最低消费折扣,涉及餐饮、旅游、健

身、教育、娱乐、美容、汽车等各大行业。同时,“黑马会”还将不定期举办会员专场活动。

(阚乐乐)



身,教育、娱乐、美容、汽车等各大行业。同时,“黑马会”还将不定期举办会员专场活动。

(阚乐乐)



无创意,不生活!用一种生活态度传递对生活品质的追求。

阁楼是个比较特殊的室内空间,一般具有低矮和不规则等特点,所以在设计过程中需要通盘考虑,比如楼梯口不要设计在斜顶下,墙与地板交界的三角区域可以开放式隔架,做成储物空间等。小编将分享两则阁楼设计。

【图1】对于角宽阔独立、采光又好的阁楼,设计师将浴缸搬了进来,颇具创意的阳光浴室温情洋溢,处



处显露生活情趣。

【图2】舒适性比较好的阁楼一面一般设计成地台,顶面处理我倾向采用本色自然的木制材料装饰,间隔采用木方、木板、书柜、衣柜、玻璃都可以。

看准商圈机会,寻找合适业态

对中国任何一个城市来说,经济是因,房地产是果。私营经济好、民间投资活跃、人均消费力高的地方,房价也高。

◆滨州国际五金建材城企划总监 吕树强

滨州房地产的投资机会在哪里?

十八大以来,全国住宅市场去投资化非常明显:据世联行2013年的数据显示,35岁以下客户成交占比65%,90-144m²产品成交占比52%。住宅市场经过十多年的跨越发展,成套住宅自有率越来越高,面对的市场更多是刚需购买。

商业地产,在1998年房改以来,始终不是调控的对象,因为商业地产作为投资理财产品,一方面可以消化社会闲散资金,另一方面,商业的蓬勃发展必将带来第三产业的繁荣,进而推动就业、增加税收,是各地政府都热衷、支持的投资发展方向。

运营成功的商业项目才是好项目

滨州经过十多年的迎头发展,经济增速快,高收入群体,尤其是泛公务员群体,生活有保障,收入稳定,面对滨州仅4300元/m²的住宅均价,消费潜力非常可观。

滨州由开发商运作的商业地产项目从2000年左右的四通商贸城、温州缤纷购物广场到渤海国际、新悦国际、金茂商都,以及中博商贸城、浙江大市场等,市场总供应量超过100万m²,套数超过20000套,面对20000个投资人,有的收获颇丰,也有很多商铺竣工好几年空置。

商铺投资的本质是租金回报率,因为租金高会带来售价提升等连带反应。商业地产若真正运作好了,租金会高、转让费也高,现金流就好。

而租金高低的核心要素除了地段,还有业态定位和运营管理。就全国来看,容易运营成功的业态主要有两个:一个是市中心小商品城、步行街、时尚服装城等;二是近郊的五金建材城。这两种业态易成功且对位置有选择的原因在于:一、小商品、服装等利润高、冲动性购买多,所以选择市中心繁华地段,人流多;利润高所以租金承受力强,市中心的商铺有高租金承载力的业态支撑,能成功;二、五金建材城选择近郊,售价低;人流虽少,但却是目的性购物,去了一般都是

针对性购买,而且单件产品售价高、流水大,又多是批零结合;入驻商家因为资金实力雄厚,不敢频繁更换营业场所,租金支付能力强。并且五金建材行业对停车位、交通、楼间距等要求高,特别适合靠近车站、物流市场等场所,也因此导致容积率低,开发商只有在近郊才容易实现低成本规模开发。

瞄准潜力商圈 寻找价值投资机会

渤海七路是滨州市商业核心,而且短期内很难改变,人流大,商业机会多,因此周边商业项目售价都较高,投资门槛也高。动辄2万元的单价,沿街商铺更是高达4万-7万元/m²将很多人拦在门槛之外。面对接近天花板的市中心商铺,如何寻找下一个潜力商圈,是滨州商业地产投资者的必然选择。

随着2009年新汽车总站的投入使用,以及市政府西迁后的常驻居民越来越多,还有周边围绕魏桥创业、渤海活塞等劳动密集型企业带动的产业人口增加,车站商圈消费力持续攀升,将会是滨州未来最具发展潜力的商圈之一。

开发商商业运作能力 考察很关键

商业项目开业是一个坎,开业成功的持续运营、物管服务是一个更大的坎。因此目前全国甚至全世界连锁成功的商场屈指可数:省内知名的银座、中百、利群、振华等;全国知名的王府井、太平洋、大商、茂业百货等。翻一下几家上市公司的财务报表可以看到,百货业年利润率仅3%左右。作为商业运营的集大成者,主力店支持、商会资源、成功运营经验、行业协会扶持、政府政策引导都是开发商运作能力的体现。有了这些经验和资源,商业项目的风险将大幅降低,成功运营就指日可待。

对于非专业的普通投资者来说,不需要大量专业知识和调研论证,在2014年投资商铺时,抓住几个关键点即可:项目周边租金、同样业态商铺的租金,如果年化租金乘以15到20年内回本,商铺投资就没问题。另外特别要注意商铺建筑形态:一铺旺三代,一般来说旺的都是沿街铺,因为独立店招,独立展示,除水电费外基本无隐性运营管理费用,不需要强有力的商场管理团队,开门就有生意,成功几率最高。

和居·香溪翠庭

2014年客户新年答谢晚宴圆满结束



2013年12月29日下午,和居·香溪翠庭2014年客户新年答谢宴在滨州大饭店隆重举行。

活动当天,香溪翠庭新老业主及贵宾300余人参与,共同见证香溪翠庭一年以来取得的辉煌成绩。活动现场气氛热烈,充满了浓浓的温情和感动,大家一起恭贺丰硕的2013,畅想美好的2014,在举杯共庆的祥和气氛下完美结束此次答谢晚宴。

香溪翠庭,和居置业亲情奉献,10万平米纯正西班牙风情科技别墅社区。项目位于

长江二路与渤海十九路交汇处,西临秦皇河湿地公园。呼吸万亩湿地公园的清新,香溪翠庭在宁静与繁华中瞬间转换。

香溪翠庭赠送每位业主100余平米私家庭院,观景露台以及100余平米的地下情趣空间,充分满足客户的个性化需求及爱好。悉心打造滨州首席科技住宅社区,配置全球十大顶级科技品牌,为客户营造科技、低碳、健康、环保的生活享受。高端物业,用心呵护,24小时全天候保障业主生活,360度无微不至的全程服务。

(通讯员 朱辉)