

楼市观察

## 准现房时代

泰城秋冬楼市步入



皇冠·河滨园二期项目主体封顶，福盈天际两栋别墅楼一栋17层高层即将封顶，华府天地明年三月交房，新兴园封顶6栋已有3栋楼售罄，容郡·国际连外立面都已经做好了……26日，记者咨询了泰城正在热销的十余家楼盘，发现现在很多楼盘都有部分房源成为准现房。

可能有些市民还对准现房概念比较陌生，所谓准现房其实是指房屋主体已基本封顶完工，小区内的楼宇及设施的大致轮廓已初现，房型、楼间距等重要因素已经一目了然，工程正处在内外墙装修和进行配套施工阶段的房屋。

一般来说，项目进行到准现房或者现房阶段，开发周期大大加长，对于开发商而言，是资金实力和整体实力的较量。这种看得见摸得着的产品，不但让开发商面临一定的财务成本压力，而且对开发理念、建设水平、工程质量等方面都是一个挑战。但是对购房者来说，这却是一件好事，因为购买准现房的风险相对小很多，毕竟这种房源有着真实直观的户型，触手可及的建材，将购房者的权益摆放在眼前，明明白白，真真切切。像泰山御府苑，目前已经建成的三十多栋住宅楼不但主体完工，而且连景观小品都差不多已经完成，所以其现房实景赢得了不少市民的青睞。

值得一提的是，准现房的性质仍然属于期房，政府按照期房进行管理，必须办理商品房销售许可证才能销售。市民买房时一定要问清楚开发商是否有预售许可证。本期《黄金楼市》将盘点泰城热门准现房楼盘。

(本报记者 梁敏)

详见 D02 版

### 一周热议

20大房企前三季度吸金4710亿

## 二三线城市成淘金热点

尽管楼市政策一调再调，各大房企三季度成绩单依然不俗。根据日前中国房产信息集团联合中国房产测评中心，共同发布的《2010年前三季度中国房地产企业住宅销售排行榜》，今年前三季度，房企20强合计实现销售4710亿元，同比增长34.6%。

根据数据显示，在8、9月份市场的短暂回暖中，万科、保利、中海、恒大等多家房企，都趁机“捞”了一笔，装满了口袋。除万科以692亿元的销售金额刷新历史纪录外，保利地产以405亿元的销售金额夺回亚军的位置，保利之后，中海、恒大及绿地集团三大开发商的销售额分别为399亿、375亿和367亿，差距非常小。

值得关注的是，经过第三季度的销售井喷，大多数企业的销售回款压力已经明显降低。不过，依然有一些

开发商的销售额离全年目标仍有距离，例如富力 and 碧桂园全年销售目标都是300亿，但前三季度只销售了217亿和215亿。而绿城的全年销售目标是670亿，但前三季度只完成了326亿，只有全年任务的一半。

从各家上榜房企的公开资料可以看出，今年前三季度，一线城市销售金额占59%，销售面积占比48%。就今年前三季度城市销售面积集中度分布情况看，前两季度，二三线城市对上榜房企的贡献均高于一线城市，尤其是在4月份新政出台之后，一线城市的比重在逐步萎缩。

一位开发商指出，一线城市的楼市仍是国家调控的重点，资金流向将继续转向省会及地级城市，未来广大的二、三线城市仍将是开发商淘金的热点。

(道雪)

D02 秋冬季楼市 准现房信息手册

D03 皇冠·河滨园 一个真实的台湾梦

D04 “借”名购房 遇“房霸”只能起诉

D05 泰山御府苑 历久弥香的城市上品著作

D06 泰山农副产品交易中心迎来新商机

D07 光彩家具会展中心火爆促销

D08 山景叠院 有层次才能分出境界高下