



# 烟台楼市进入年终收官

## 2011年或将“百花争艳”

专刊见习记者 宋振东



2010年已经进入最后一个月份,烟台楼市也进入了一年之中的收官阶段。12月份,开发商大多不再推出新盘,代之以各种活动,继续为市场保温,为明年的爆发蓄势。业界人士分析,烟台在2011年的房地产市场将会呈现一种百花争艳的局面,大量的住宅放量可以进一步满足烟台刚性需求的人群,但政府在2011年是否会推

行更严厉的房地产政策仍处于一个未知数。

### 开发商年终收官 开盘项目明显减少

经过传统金九银十的销售旺季,烟台楼市住宅整体成交量在11月呈现一个下降的态势,目前已进入销售的淡季。来自思源经纪的市场监测数据显

示,11月15日至11月21日一周成交量和销售均价较上周相比成交量大幅下降,销售量只有290套,比上周减少920套,销售面积比上周减少7.08万㎡,销售金额比上周减少3.1076亿元。烟台金石房地产顾问有限公司总经理陈哲预计,按照房地产销售规律及新盘入市数量以及烟台房地产市场目前状况,推断12月的成交量将会进一步降

低,但与11月成交量相比不会过度下降,住宅市场将会会有一个平稳阶段。

据了解,烟台12月份开盘的项目只有5家,分别是芝罘区的天鹅堡、福山区的凯旋花园、开发区的昆仑国际公馆、牟平区的领海公馆和双良福源。来自搜房网的统计数字显示,金九银十期间烟台楼市共计有22个项目开盘,11月份也有9个项目开盘。相比之下,12月份开盘项目数量明显减少,且开盘的项目大多分布在周边区域,购买人群则以刚需购房者为主。

11月28日,记者走访了芝罘区多家房地产顾问公司,发现业内人士普遍认为目前烟台房地产市场仍有较大的上升空间,尤其以莱山区,开发区和牟平区为首。而大型地产商的进驻也带动了烟台区域经济的发展,符合烟台的东伸西延的发展战略。其中,中建在开发区扎根,龙湖、天房,中冶在养马岛附近圈地,越秀入驻芝罘区,金地入驻高新区,万科芝罘岛与福山双盘齐开。

随着各大龙头地产商进驻烟台,无疑将要在2011年对烟台房地产业起一个颠覆性的举动。种种迹象表明,芝罘岛与养马岛将会在2011年成为一个新的热门片区,龙湖耗资60亿圈地7000亩,由此可见龙湖看好烟台市场的整体发展趋势,万科在芝罘岛先行拿下土地,后又在福山拿下土地,以万科在房地产业的龙头地位,在烟台如此迅速拿地,显而易见是对烟台深入研究后的市场预判。

### 购房者需求仍大 房市带动经济发展

由于目前烟台市场仍以刚性需求为主,经过金九银十和11月份的热卖,大部分开发商均取得不错的销售业绩。10月份以来,烟台楼市销售火爆。数据显示,部分新楼盘开盘就卖完,市场需求依然旺盛。

## 记者踩盘 推出“每周一星”

专刊见习记者 夏超

烟台的初冬暖阳高照,记者每次踩盘采访时既享受着美丽,也收获着感动。寻找这座城市最美丽的居住之所;用最绚丽的图片,诉说这座城市之中最美丽的生活——齐鲁晚报每周星盘,即日启程。

从本期开始,记者踩盘,推出“每周一星”,记者将带您走进新楼盘老小区,一起感受烟台楼市那人文风情。有人说生活在烟台就是幸福;有人说现在的新小区有着漂亮的花草,精致的景观,有人说,老小区没有新小区的小桥流水人家,但老小区的居民是细致而有情调地打理着自己的家园。记者认为“只有在花中跳舞的人感受的才最美”。如果您认为自家的小区是最美的。欢迎投稿或者发照片到本报。

投稿邮箱:xiachao1986825@hotmail.com

每期一个小区,或园林景观,或人文风情,或建筑,从多个角度对小区美景进行诠释。

### 本周星盘:西海岸

#### 户型优势

该小区户型适用,从108平方米的中式庭院住宅到220多平方米的顶层复式全方位观海醇品大户住宅,将传统庭院住宅与现代城市建筑相结合,景观内院、超大面积观海露台,等各个空间有序连接、层次分明。

#### 景色怡人

西海岸观海潮,拾海贝,享受大海的给予,青蓝碧雅,轻环绿山,悠远宁静,朝霞夕阳中,波光粼粼的水面,绿草丛生的岸边,蝴蝶飞,蜻蜓舞,春叶生,秋叶黄,所有这一切尽在西海岸,让小编体味久居城市所遗忘了的乡野感受,这天赐的恩赐怎不叫人心旷神怡!!

#### 配套齐全

绿化率43%,车位配比1:1,总户数1904户,24小时的保安巡逻。到西海岸去,做海边人,面向水天一色的大海。



拍摄地点:芝罘岛西海岸

## 楼王渐欲迷人眼

专刊见习记者 夏超

今年备受关注的“楼王”则要平民化得多,在很多大盘中几乎都能找到“楼王”。也就是说,目前烟台在售楼盘中,有规模、有特色、有规划的楼盘中几乎均有“楼王”。从这个角度说,频现于今年楼市的社区楼王已经不再高不可攀,开始走向平民化,让更多人都有购买楼王的能力,“个个楼盘都有楼王”的现状将在一定程度上改变人们的置业观念。

仔细分析市场上的各个楼王,其实也不难找到共同点:所谓楼王,无非是

在比较范围内,具有某些比较对象没有的优势,或景观最大,最远,最好,或附属配置档次最高、种类最齐,或户型设计最舒适、最合理……可谓集三千宠爱于一身。如果说景观类楼王靠的是天时地利,那么配置和设计类楼王靠的则是人和:凭借高档的配套和先进的设计,不靠自然条件也可以造就楼王。

楼王渐欲迷人眼,你如何拨开云雾见青天?近日,烟台楼市记者现场打探,为你捕捉到一些楼王的精彩卖点。

从记者走访来看成为楼王,要具备四大条件:

#### ◎均好性第一

楼王通常集优势资源于一身,景观、户型、交通、地段上的均好性是楼王必备的基本素质。

代表楼盘:南山世纪华庭

#### ◎景观最大化

景观是城市最昂贵的资源,也是楼王的一个重要标准。楼王往往占据绝佳的视野,利用环境实现一种与自然亲近的新生活方式。

代表楼盘:檀珑湾

#### ◎品质竞争力

楼王是品质的终极表现者,推出的楼座在户型创新性、功能性及细节性上往往具有较强的竞争力,为该项目品质的终极表现者。

代表楼盘:天麓山海花园

#### ◎地段最有利

楼王位于社区中心地段,或在中央景观公园内,或临近社区会所、运动广场、儿童公园、幼儿园等生活资源,地段位置最有利。

代表楼盘:凤凰山庄

### 楼王市民是否买单

消费者愿意承受楼王比普通楼栋高出的价格吗?楼王市民是否买单?

张女士(自住型消费者):“我肯定首先考虑性价比。要是说景观面特别好的话,每平方米加个几百块还可以考虑,至于什么楼王不楼王的没那么重要。”

苏先生(五年炒房经验):“我买房虽说不是专挑贵的买,但我还是相信贵有贵的道理,价格高的日后涨得也更多。”有着多年炒房经验的苏先生总结到炒房,要么买最便宜的,要么买最贵的。最便宜或最贵房源,都是相对稀缺的。便宜的基数低,升值快,投资回报高。而最贵的,有品质又稀缺,升值有保障,利润的绝对值也高,远远超过其它非楼王房源。