

# 数字看趋势 需求定产品

## 长青集团更愿意“用事实说话”

文/本报记者 李彦慧 片/本报记者 王震

从威海人居标杆海上明珠,到威海市民耳熟能详的时代广场;从威海装修建材的代表家世界,到威海青岛北路商务地标财富大厦。作为威海地产企业的先锋代表,长青集团在威海创造了一个个知名的房地产项目,成功从一个高峰迈向另一座高峰。长青集团,如何在威海房地产行业屹立长青?怎样让地产项目成功抓住市场?在目前的大环境下,威海房地产行业处于怎样的局势,本地房企又应以何种姿态来应对?本报对长青投资集团有限公司副总裁韩涛进行了专访。



楼盘模型展示。



韩涛

### 销售量价齐跌 威海房地产何去何从

对于威海的市场,韩涛介绍了一组来自北京益言堂地产服务机构对威海房地产市场的统计数据:今年3月份,威海市区销售房屋面积共计126726平方米,销售面积与去年同比下降28.16%,销售面积与上月环比下降3.48%;威海市区销售房屋套数共计1356套,销售套数同比下降20.05%,环比下降18.90%;威海市区商品房销售均价5579元/平方米,销售均价同比提高4.87%,销售均价环比下降2.84%。“下降”成为本组数据的关键词。

而另一组来自国家统计局以“上升”为主题的数据显示:一季度,全国房地产开发投资10927亿元,同比增长23.5%;房屋新开工面积同比增长0.3%。同样北京益言堂地产服务机构调查显示:今年3月,威海市住宅、商服类及公共管理与服务类土地成交总面积达425313平方米,环比2012年2月增加将近11倍。

韩涛认为,从这两组数据来看,房企面对的是严峻的考验与挑战。威海房地产企业应如何应对这样的挑战?韩涛做出了自己的分析。

“房企的当务之急,是要认真研究市场需求,转变服务经营意识,提升专业水平、有效利用资源。”韩涛说。房地产并不只局限在简单的刚需住宅领域,应当正确把握房地产业发展趋势,宏观调控并不意味着整个行业发展停止,商品住宅房价回归也不代表产业下行,在未来十到二十年时间里,房地产业还有很大的发展空间。

“中国经济的持续发展需要房地产,中国的城镇化离不开房地产,支撑产业发展的基础是市场的需求。自住性、改善性以及商务地产、商业地产、旅游地产、养老休闲地产、产业地产等都可以支撑房地产业持续较快的发展。”

韩涛认为,随着调控的深入,房地产业的发展模式将发生转变,由规模扩张转向重质量、效益发展。“首先的趋势是由单一的土地开发模式转成高附加值的全产业链模式,企业更加重视产业向资源整合,优势互补成为常态。另外,趋向由单一的住宅开发转向多级开展经营,住宅和商业地产、旅游地产、养老休闲地产、产业园区地产多元化发展,销售物业和持有物业皆而有的趋势。还有,行业应由高效能高排放的粗放式发展方式转向绿色低碳发展。”

### 环境整体低迷 豪宅却强势反弹

谈起房地产,韩涛习惯性地引用数据。“我更喜欢‘用数字说话’。”韩涛笑着说,通过数据,最能看出目前的房地产形势,也最能分析市场情况。

韩涛首先从多个层面分析了目前的房地产环境。“从政策层面分析,两会传达出的‘现在房价还未回到合理价位’、‘2012年要完成的七大任务之一即坚定不移贯彻房地产市场调控政策’等讯息告诉我们:房地产的市场调控政策不会放松,调控将会继续在产业内发力;从金融层面上,部分国有银行已针对小型开发企业停止发放贷款,同时降低开发贷款占比。基于对银行潜在不良贷款反弹等因素考虑,监管层可能进一步在房地产信贷调控上加码,小型开发企业面临‘断血’;相关数据显示:房地产企业自筹资金增速回落18.3%,房企融资难度进一步加大。”

“还有不得不提的一点,多地银行陆续开始重启首套房贷利率,八五折优惠。根据报道,北上广的首套房贷利率都出现一定松动,普遍可以申请到九折优惠,部分资质极优的申请人有望拿到八五折优惠。这说明,解决刚需仍然不可忽略,刚性需求的释放有望得到推动。”

从市场层面上,韩涛引用了来自国家统计局的统计数据:一季度,全国商品房销售面积同比下降13.6%。“如此看来,同比降幅仍然较大,市场暂时难改低成交状态。”

整体环境一副冷冷的样子,触动房企的神经。春节以后,招商、恒大等大型房企陆续启动较大规模的降价促销活动,新一轮降价促销随即来临。北京益言堂地产服务机构的统计数据显示,截至今年2月底,标杆房企在售项目库存量,相对于2011年5月底增加了约6成。以过去12个月的月度销售面积均值测算,目前标杆房企的库存消化周期翻了约一番。

与普通住宅市场“以价换量”截然相反,部分城市高端楼盘市场则出现“逆势回暖”。韩涛介绍,戴德梁行发布的2012年第一季度北京高端住宅市场报告显示,一季度北京高端住宅市场(成交价在40000元/平方米以上)的售价环比大增15.26%,达48560元/平方米。北京76个在售的价格超过4万元/平方米的公寓豪宅项目在3月共售出了465套,环比2月,销售套数激增263.3%;同比2011年3月,销售套数上涨了86.7%。

韩涛分析,在北京原本就占有优势地理位置,享受丰富城市配套资源的高端住宅项目近年来供应量较少;加之,近期北京市国土局公布的《北京市2011-2015年国有建设用地供应计划》中明确提出“三环内原则上不再新增供应住宅用地和大型公建用地”这意味着今后三环内将不再有独立的商品房新项目。在强大的需求因素挤压下,高端住宅项目价格自然呈现不降反升局面。

### 转型升级

#### 长青品质战略引领市场

在这样的环境和市场情况下,长青布局全新的发展战略。正在开发的蔚蓝海岸项目,正是转型升级的一个代表。这个由长青投资集团旗下的威海长青房地产开发有限公司开发的顶级海景住区,可以说是威海第一个滨海会所项目,也是集学术交流、国际会议、旅游、度假、居住等功能为一体的高端亲海项目。

蔚蓝海岸位于国际宜居城市威海市远遥村北,项目北侧紧邻锦湖韩亚高尔夫球场,地处威海市重点规划的北海旅游度假区内,临近葡萄酒海水浴场、金海海水浴场和国际海水浴场,规划为一个15万平方米的极致海岸建筑群。

韩涛介绍,蔚蓝海岸由独栋、联排、花园洋房和星级酒店组成。项目采用西班牙及托斯卡纳式建筑风格,并依托原生地貌而成,顺应天然海域与地势起伏跌宕。首期御海洋房—长青·海宴台位于项目西北侧台地上,依山面海全精装设计,以打造海岸边巨擘们的圈层盛宴。精装花园洋房、观海跃层、阔海联排、户户观海、空间开阔。位于项目最南端高地上的星级酒店,对整个项目呈环抱之势,共有111套精装酒店公寓,将聘请知名酒店管理公司管理。

韩涛表示,蔚蓝海岸项目的定位,正是近年来长青投资集团充分分析了宏观房地产趋势,细致研究市场需求及地块价值而得出的。“为更好地满足客户需求,长青将充分利用集团国内与国际的优势资源,全面提升团队服务意识及专业水平,打造威海真正意义的顶级滨海度假产品,并为广大业主提供全方位的高品质度假与居住服务体验。”韩涛如是说。