

高端地标写字楼争锋渐起

济南办公物业步入3.0现房时代



▲落成后的华强广场成为济南东部地标性建筑

随着楼市调控的深入,很多购房者对楼盘烂尾心生余悸,已不再青睐于对期房进行购买,特别是投资额较大的商业项目。随着华强国际中心、绿地中心、海尔绿城玉兰广场等高端商务写字楼陆续以“准现房”身份开盘入市,这些拥有强大资金实力和开发背景的地标性准现房写字楼赢得了投资者的极大关注,成为近期投资市场的热点。

办公物业升级换代

500强争相入驻地标

据世联怡高相关人士介绍,从2000年伊始,济南写字楼市场换代升级大体历经了3个阶段:第一次,从最初的商住办公楼开发到以东环国际广场为代表的规模化、综合化开发转变;第二次,需求日趋高端,以站在城市运营商高度的中润世纪城独栋、和超5A自持租赁物业的齐鲁商会大厦面市为典型;如今,开发定位由城市运营向国际化转变,城市综合体类型异军突起,写字楼配套标准国际化,超五星级酒店、商务公寓、高档商业一应俱全,使济南办公物业的形象有了质的飞跃,被业内称为3.0阶段。

2010年济南重点策划了16个地标性城市综合体,其中囊括写字楼物业的华强广场、万达广场、绿地中心、鲁商国奥城、齐鲁外包城等地标性项目就位列其中。

高端写字楼,尤其是地标性办公物业,在未对外销售时,往往就有大的金融机构、跨国500强企业高度关注。采访中,绿地中心相关负责人告诉记者,他们项目尚未公开发售,就已有四家国有银行、全球排名前三位的化妆品集团,以及能源巨头等品牌企业洽谈预定,高端业主认为进入一个城市最为地标性的建筑,对企业在城市的形象起着关键作用。

众多地标陆续展雄姿

启德金融中心却难产

无独有偶,华强国际中心项目也打出了“500强”概念,产品定位500强企业环渤海总部办公首选。本月起,110-2000平准现房正式公开认筹。据该公司营销总监冯亦介绍,目前海拔160米的项目主体已经封顶落成,2000个停车位,10部电梯,济南首个直升机停机坪等硬件配置让该项目成为济南高端写字楼项目的翘楚。

除此之外,鲁商国奥城、大明湖名堂、玉兰广场等写字楼项目都以准现房呈现。300米超高层的绿地中心已建到15层的高度,照此速度,预计今年年底即可封顶。据业内人士介绍,目前入市的写字楼项目大多是2008-2010年前后拿地,以综合体项目立项,是济南规划建设理念转变,拓展城市发展空间、强力推进城市“扩容、长高”战略的初生成果,他们的成与败将是对济南城市规划战略的具体验证。

然而备受瞩目的,号称济南第一高楼的启德国际金融中心却有些蹊跷,至今迟迟未有动静。据了解,该项目用地是由启德置业于2010年10月11日耗资8亿取得,此后项目高度由278米拔高为310米,成为济南第一高楼。再过5个月项目拿地即满2年,但目前为止工地还仅

是一个大坑,销售人员对外解释是规划未最终确定。但据知情人士透露,在5证不全仅有土地证的情况下,该项目开发商进行了内部认筹,说明开发资金方面存在很大问题。通过百度搜索,可以轻松搜到“启德权益卡赖着不退钱”和“项目现在认筹中,预计将于2012年7、8月份开盘”等相关信息。

绿色办公

填补市场空白

在商务写字楼的发展过程中,人们提出了诸多的衡量指标。如今,生态化办公成为一种越来越热门的办公趋势。在济南写字楼市场,一般物业都会选择城市中心,或者交通便利地段,很少有花园式办公物业项目出现。早在2009年,市场上仅有国华地产在千佛山南麓推出了国华·第三空间,作为泉城首席纯生态商务写字间,提出了50商务办公的新概念,推动了济南商务办公别墅化、生态化进程。如今,洪楼7栋在花园路上规划了7栋7层花园舒适办公空间,提出的“硅谷”花园式办公理念也颇为新颖,再次填补了济南生态写字间市场空白。全运村附近的玉兰广场项目、英雄山路上的祥泰广场项目也同样借助周边自然绿色环境,打造绿色办公。

(楼市记者)

央行使出降息“组合拳”后

30年期百万房贷月省167元

6月7日,中国人民银行决定,自2012年6月8日起下调金融机构人民币存贷款基准利率。金融机构一年期存款基准利率下调0.25个百分点,一年期贷款基准利率下调0.25个百分点;其他各档次存贷款基准利率及个人住房公积金存贷款利率相应调整。

记者随后算了一笔经济账,发现降息后,以贷款100万为例,30年还款月省167.39元,让普通购房者享受到了切实的优惠。而且该政策出台后,房贷从理论存在打8折的预期。

贷100万30年月省167.39元

本次降息后,能为购房者实实在在地节省掉部分买房费用。以商业贷款100万为例,如果按照30年的贷款年限,按眼下济南比较常见的基准利率计算,降息之前每月需要还款6686.64元,而本次降息以后月供6519.25元,本次降息直接能为普通购房者节省167.39元的月供。但是按照银行降息后隔年调整的原则,购房者要想享受到优惠,

还得等到明年初。

首套房房贷存8折预期

按照6月7日央行最新降息“组合拳”政策,对贷款利率下限作出最新规定,明确“将金融机构贷款利率浮动区间的下限调整为基准利率的0.8倍”,按照这一政策,包括个人房贷在内的各类贷款利率在理论上均有望打8折。一位银行的工作人员告诉记者,按照目前的经济走势,下半年首套房8折的希望非常大。

如果以贷款100万为例,按照30年的最长贷款年限,按照眼下的基准利率的话,月还款6519.25元,30年需要支付利息就达到1346930.68元。

如果按照目前建行等银行附加条件可以申请到9折优惠,月供为6072.87元,30年需要支付利息1186234.06元。

而如果能执行到8折的预期优惠,月供为5640.3元,30年需要支付利息1030508.88元,比起目前最常见的基准利率节省利息316421.8元。

不少银行首套房可享9折

本次下调存贷款基准利率是3年多来首次下调存贷款基准利率,反映了政府对眼下经济的担忧,也表明了政府货币政策的适度宽松的倾向。在降准和降息的双重作用下,下一步首套房贷可能进一步宽松,进而刺激到楼市成交。

记者从一些楼盘合作的银行了解了首套房政策。目前天津银行如果没有信用不良记录首套房即可享受9折贷款利率。此外只需要限购证明原件就可以申请到9折的还有招商银行。

还有部分银行需要一定条件,中信银行20万开通业务,随后首套房就可享受9折优惠。北京银行要求有贷款额1/3额度的存款,首套房也可享受9折优惠。建行和浦发首付5成,首套房也可以享受到9折优惠。

除了这些银行,记者从几家楼盘了解到工行、中行和农行目前执行基准利率,首套房没有折扣,成为比较少见的首套房无折扣银行。

中铁·逸都国际陶艺DIY活动圆满成功

6月9日-10日,中铁·逸都国际营销中心举办一场陶艺DIY活动,众多家长和小朋友在陶艺师傅的教授下,纷纷动手制作属于自己的陶艺品,营销中心不时传出阵阵欢声笑语。

中铁·逸都国际特别邀请陶艺师傅前来营现场指导,小朋友们都被陶艺品吸引,纷纷要动手自己制作。陶艺DIY,不仅能锻炼孩子的动手能力,还有益于智力开发和提升创新能力。同时,家长在工作之余陪孩子一起参加活动,增进了和孩子之间的感情。经过孩子和家长的共同努力,一件件精美可爱的陶艺品已经捏制成型,放入烤箱烘烤之后,孩子们的小作品诞生了。活

动结束后,小朋友带着自己的作品满意而归。家长们纷纷表示:平常工作忙,很少有机会和孩子一起娱乐,感谢逸都国际提供了这样一个好机会,让我和孩子一起开心。

中铁·逸都国际,奥体东,百万平米国际公园住区,是中铁置业进入济南的扛鼎之作。中铁置业是世界双500强中国中铁的全资子公司,是旗下唯一从事房地产开发的专业集团公司,属于国资委批准的16家房地产央企之一。中铁·逸都国际一期高层、小高层70-260平精致两房、舒适三房、阔绰四房及复式豪宅即将首发。中铁会会员招募中,入会即享四大重礼。



恒大稳夺5月全国销售面积冠军

2012年6月11日,国内三大房产巨头之一的恒大地产发布5月份销售简报。简报显示,5月公司销售额103.7亿元,单月销售首度突破百亿,创集团有史以来单月销售最高纪录,同比增长33.3%,环比增长26.6%;销售面积172.5万平方米,全国第一,同比增长52.4%,增速全国第一,环比增长25%。从数字上看,恒大地产5月的销售额与龙头万科地产仅有3.5亿元的微弱差

距,但在销售面积和增速上,恒大均远远超过万科。

从3月份至今,恒大连续三个月实现快速增长。3月份实现销售额与销售面积环比近100%的增长,相当于前两个月的销售总和;4月份实现销售额与销售面积环比103.5%和126.4%的增长,相当于第一季度三个月的销售总和;继3月份、4月份连续按月倍增之后,5月份实现销售103.7亿元,超过去年1月创下98亿元销售纪录的

6%,进入“单月销售百亿俱乐部”。

根据地产调查机构数据显示,5月份,恒大地产以172.5万平方米的销售面积稳居第一,远超万科102.5万平方米和中海75.5万平方米,保利91.65万平方米的销售面积。而从同比增幅看,素以“生猛”著称的恒大地产也是遥遥领先。

销售金额上,恒大凭借其民生地产的理念,5月份创造了单月103.7亿元的销售

历史纪录,与“领头羊”万科的107.2亿元只有一步之遥。但增速却高达33.3%,远超万科的18.98%,照此增速预测,如果不意外,万科的龙头地位将在今年下半年被恒大取代。

分析人士认为,在中国楼市调控期内,恒大地产创造了如此高速增长,与其“满足刚需、薄利多销”的定位密切相关。

据了解,针对首次置业者和自住的普通老百姓的刚

性需求,恒大产品结构合理:中端至中高端产品占70%,旅游地产占20%,高端产品占10%,与老百姓需求的物业类型比例吻合,满足了不同地区、不同层次的市场需求。此外,恒大三线城市项目自住比例86%,投资仅占14%;首次置业比例是64%,二次及以上36%,符合政策导向。

恒大进入的城市中,不限购城市占比超过65%;其现有的200多个项目中,约

55%项目不在限购区域或不受限购影响,即使在有限购政策的城市中,恒大的产品因满足刚需受到欢迎。

据了解,截至5月底,恒大地产已进入全国100多个城市,在售项目数量为149个,是同期78个的1.91倍。恒大拿地后立即开发、快速建设、大规模开发的高周转开发模式保证了全年有楼可售,适应大势,使之成为中国布局最广、规模最大的房地产企业。(楼市记者 郭强)