

济南楼市下半年烽烟再起

2012济南楼市的上半场在跌跌撞撞中已经走过,中海、绿地、鲁能等品牌房企开发的楼盘几乎垄断了济南住宅市场。已经开始的楼市下半场,在政策环境未改变、信贷政策虽有宽松信号,但于大势无补的情况下,开盘“跑量”仍将成为下半年楼市战场主要格局。特别是颗粒未收的纯新盘项目的销售加入,将加大竞争态势。



部分下半年面市项目已到封顶阶段

东部楼盘蓄客待发

据了解,下半年济南即将开盘的新项目多集中于济南东部,目前都处在蓄客状态。尚品燕园、中国铁建·国际城、中铁逸都国际、济高·舜奥华府、百替御园华府、九英里灏苑等项目均在加紧“上市”步伐,在下半年择机开盘销售。

7月22日,奥体西路东侧的中国铁建·国际城签约仲量联行、伊顿幼儿园发布会暨铁建会成立仪式举行,正式启动销售大幕;位于汉峪片区核心区的百万平米大盘中铁逸都国际也在进行中铁会会员招募。项目有关负责人介绍说,目前项目每周都会进行陶艺制作、手绘等活动来进行开盘前的“暖场”,而其5000平方米的售楼处也将于近期向客户开放。

在位于经十路北,舜华南路西的天泰奥体太阳树,项目工程已到了正负零状态。记者在销售部门了解到,该项目正进行团购活动,前期会拿出200套房源进行低价格销售,团购价格在7600元—8600元/平米之间,户型

面积在80—138平米左右;而位于山东建筑大学雪山西侧的百替御园华府营销中心也将于近期开放,其准备开盘的3号楼已经封顶。据有关负责人介绍,根据项目进展情况,预计将在下半年的8、9月份开盘销售。往东位于邢村立交西侧的九英里灏苑项目样板间即将开放,预计也会在8月份开盘,目前正在进行项目相关人员的招聘工作。

社区打造呈现多样性

在城市规划改造的影响下,新开楼盘多以区域标志性社区面目呈现。销售在强调地段优越性的同时,也以其社区个性的打造而吸引客户购买,从而改变了多年前楼盘建设中的不实景观及概念炒作之风,越来越以产品的实际品质来获得客户的青睐。

位于北部小清河畔的重汽翡翠外滩将于7月28日开盘,其以42万平海派社区的打造“引诱”购房者。在建设依托小清河沿岸的独特位置,以托斯卡纳风情、园区内的海派小品等元素突出社区个性。而九英里灏苑项

目则引入国际顶级全数字化智能家居系统,欲打造济南首个智能化豪宅社区与庄园式居住区。

作为天泰在济南开发的第二个项目,天泰奥体太阳树项目此次的产品结构将继续延续其六重科技,绿色人居恒温恒湿恒氧的人居理念。并在社区环境的打造中采用台地园林的设计,彰显自然与人居的理念。据了解,其住宅部分分为精装和简装两类产品,未来售价也将在每平方米1.1万—1.4万左右。百万平米大盘中铁逸都国际在产品的宣传上除宣扬大型综合国际化住区外,独有的千米森林溪谷环绕其中也会成为社区独特的卖点。

由于各企业资金、任务等相关指标的“清算”期临近,下半场的竞争已经不再限于几个大盘的竞赛,从上半年销售看,楼市确有“暖”意,但客户毕竟有限,存量楼盘及新开楼盘混战将会全面升级。山东中原投资顾问总监薄夫利分析,从省会城市房价来看,济南不算高,如果维持目前的价格水平,相信成交量会保持稳定增长的态势。

(楼市记者 田园)

映月清水湾盛大认筹

7月21日,在映月清水湾销售中心门前,开发商举办了一场盛大的认筹启动仪式,将整个认筹活动烘托得

热闹非凡。据了解,映月清水湾当日成功认筹客户近百组,在当前房地产市场较为冷淡的情况下,着实让2012年夏季的泉城房地产市场再次火了一把。

据悉,此次认筹的房源产品为1号楼与3号楼,户型有两房、三房、四房,可满足不同购房者对住房的多样需求。映月清水湾位于大纬二路东工商河畔,项目总建筑面积为4.5万平方米,容积率仅为2.2,建筑密度仅有15.44%,也就是

其余的约85%的用地面积都用来打造景观,其中最吸引人的是入口处的跌水景观和中心水景系统。映月清水湾整个项目传承欧陆新古典主义建筑风格,道路都是用深色石材铺装,采用嵌入式草坪设计;绿植的选择也是格外用心。可以最大程度的保证最好的视觉效果,无论从整体设计还是用材细化到每个基本的建筑元素,就是为了给广大业主营造一个舒适、愉悦的居住空间。

绿地集团20周年跻身世界企业500强

在绿地集团成立20周年并成功跻身世界企业500强之际,7月17日,“绿动中国二十年”绿地集团20周年发布会在沪隆重举行。发布会上,绿地集团发布全新企业公益品牌“绿地心计划”,绿地集团2012年社会责任报告及反映绿地集团20年发展历程的专著《势在人为》同时发布。发布会上还传来消息,在今年上半年宏观经济较为严峻的背景下,绿地集团继续保持强劲增长,上半年共实现业务经营收入1126.4亿元,利润总额54.8亿元,分别同比增长34%、37%,上半年末总资产已达2051.3亿元。绿地集团2012年全年将

有望实现业务经营收入2600亿元,利润总额130亿元。

在绿地集团成立20周年之际,全国政协原副主席、中国企业联合会会长王忠禹为《势在人为》一书作序。上海市人大常委会主任刘云耕,市政协主席冯国勤,中国企业联合会常务副会长李德成,黑龙江省委常委、大庆市委书记韩学键,湖北省政协副主席仇小乐等出席发布会。上海市委常委、副市长艾宝俊出席并讲话。

发布绿地公益品牌——“绿地心计划”

近年来,随着企业规模的迅猛发展和行业地位的大幅提升,绿地集团拥有的资

源优势与社会公益需求的兼容程度日益提高,在成功入围世界企业500强之际,发布“绿地心计划”这一公益品牌体系,标志着绿地集团率先对标国际一流企业在社会责任履行方面的先进理念及经验,搭建起了符合时代要求与自身特点的较为完整的企业社会责任管理体系。今后,绿地集团将凭借这一计划,更好、更全面地参与上海市及全国各地的慈善公益事业。

发布绿地集团2012年社会责任报告

这是绿地集团继2008、2010年后第三次向社会公众发布社会责任报告。该报告系统阐述了绿地集团近年来

在不断发展社会责任理念、与实践的过程中所取得的重要成果,详细诠释了“绿地,让生活更美好”的企业宗旨和“和谐绿地,共建共享”的价值观,并明确提出了下一阶段更好履行社会责任的行动计划。

本期社会责任报告中显示,在履行经济效益责任方面,绿地集团始终致力推动企业持续健康快速发展,为社会创造财富、提供税收和就业机会,以2000万元注册资本金起步,到2012年资产规模、年业务经营收入双双突破2000亿元,实现资产近万倍增长,国有资产增值超千倍,年均复合增长率超

40%。在环境保护责任方面,绿地集团80%的项目达到绿色星级标准或国家65%节能标准;在社会道德责任方面,绿地集团发展不忘回报社会,成立20年来,在慈善、公益、拥军、世博等方面累计赞助、捐赠达9亿元。

发布《势在人为:绿地廿年进入世界五百强》

《势在人为》这部著作真实记录了绿地集团从2000年到2000亿,从上海企业到世界企业的光辉发展历程,既全景式地展现了绿地集团20年企业管理实践的总结与提炼,也对其独特的发展方式和经营智慧作出了深入的思考与剖析,将为我国大企业

发展崛起和国资国企深化改革带来新的启示。该书将于近日全面上市。

《20年后再出发——寻找中国企业持续发展之道》论坛

发布会后,绿地集团还举办了《20年后再出发——寻找中国企业可持续发展之道》论坛,绿地集团董事长、总裁张玉良与来自不同领域的知名专家、学者,围绕宏观调控下中国房企的转型发展之道、所有制结构与企业绩效的关系、国企改革发展方向、500强之后中国企业的发展之道以及中国企业如何实施国际化等议题进行了研讨。

半年销售佳 上调全年目标 房企备货冲刺下半场

进入7月份各房企纷纷披露半年销售业绩,从克尔瑞机构提供的济南市上半年销售情况来看,济南中海地产上半年完成销售金额27.27亿,而绿地集团山东公司上半年也销售完成20.1亿,排名前两位。

不少房企半年任务过半

记者了解到,由于主要依靠中海国际社区销售,济南中海地产的年度销售任务仅为35个亿,远低于2011年50个亿的年度销售任务。由于市场回暖,上半年济南中海地产完成27.27亿的销售额,逼近35个亿的年度任务。近期,类似已完成一半或者大半年度任务的公司不在少数。

放眼全国,近期根据链家地产市场研究部发布数据和房企公布上半年销售数据的信息,排名前50的15家标杆房企中,有7家年度销售目标完成过半;其余8家年度销售目标完成率超过40%,年度目标平均完成率达到了50%。

众房企上调全年目标

从近期公布的数据来看,世茂房地产上半年销售额达225亿,完成全年销售目标307亿元的73%;绿城集团合同加协议销售金额达219.5亿元,完成全年目标400亿元的54%;而中国海外完成651.5亿港元,完成全年800亿港元销售任务的81%。

从各房企公布的数据来看,这些房地产公司都是业绩斐然,在销售形势大好的情况下,一些明星企业开始上调年度任务。7月5日,世茂地产对媒体披露,2012年销售计划将从307亿元调整为350亿元,这是房企中较早的上调全年计划的公司之一。

一位业内人士表示,随着上半年房企销售见好,部分房地产公司总部会根据情况进行调整年度销售目标,年度任务过半的公司,公司会根据情况,选择适当上调年度任务。

房企备货下半场冲刺

在意识到市场已经逐步回暖,房企纷纷上调年度任务的情况下,不少企业看准时机纷纷下手拿地,并且加大市场供应,为购房者提供更多的市场选择。

7月23日,在化纤厂路地块的竞拍中,保利置业以12.1亿的价格竞走,该地块约168.6亩,位于花园路以南、化纤厂路以东,最终价格接近718万一亩。

业内人士表示,保利置业之所以能够果断出手,正是看好下半年和明年的地产走势,北京万科、南益地产也参与该地块拍卖。

万科作为地产龙头老大,在上半年销售稳居第一的情况下,储备拿地是很自然的选择。而南益地产作为济南市场上以项目品质创造影响力的企业,上半年实现销售额8.05亿元,在济南地区排名第四位。正是由于对市场的信心,开始进入土地市场拿地。

记者了解到,不少房地产公司加大了下半年的推盘计划和力度。记者了解到,从8月份开始丁豪地产将加大公寓的推盘力度,并于下半年将商业部分推向市场;而力高地产开发的力高国际也将于8月将首批住宅推向市场销售。

除了济南本土房企,一些全国性的房企也加大销售步伐。据悉,碧桂园也将于10月首期推出别墅销售,而济南世茂国际广场也将于8月推出济南首家行政私产酒店—茂悦荟。

(楼市记者 刘万新)