

融汇世界，成就梦想

山东媒体赴融汇地产总部参观考察



融汇集团董事长黄祖仕接受媒体专访

产业模式独树一帜
廿年余载融汇全国

据了解，融汇集团创始于1989年，历经23年发展，已经成为一家以房地产开发为核心产业，以化工、温泉旅游及文化创意为辅业的大型企业集团。属下控股、参股企业30余家，集团以重庆、福建、山东、安

徽、云南为主要战略基地，截至2012年，已开发面积170万平方米，可开发面积达1000万平方米。其公司董事长黄祖仕先生，著名港籍华侨实业家，现任重庆市第三届政协常委。以黄祖仕先生为代表的一批学历层次高、专业结构合理、精干高效的融汇集团经营班子，坚持以“融汇世界·成就梦想”为企业使命，立志把“融汇”建设成全国知名地产品牌。

在重庆，媒体考察团首先参观了融汇国际温泉城项目，作为融汇地产在重庆的代表性项目之一，该项目位于城市核心，占地1200亩，总体量达200万方，是重庆市政府重点打造项目、重庆温泉之都标杆工程，是重庆五方十泉中最具规模、特色、档次和影响力的项目。据了解，重庆融汇国际温泉城与福州融汇万亩桂湖温泉项目一起，共同为所在地城市打造“中国温泉之都”城市名号。作为国内旅游地产运营方面的专家，融汇集团董事长也因此荣膺中国温泉协会副会长一职。

在考察融汇半岛项目时，融汇集团董事长黄祖仕先生表示，融汇地产始终以“复合型大盘运作、高起点城市运营、可持续规模开发”为核心竞争力，坚持“一二级联动、成片综合整体开发”战略，按照“基地式”发展进行区域运营，在目前进入的全国七省布局中基本都是如此。据了解，融汇半岛作为重庆市超级大盘之一，总占地约3000亩，总建筑面积260余万方，可提供10万人的城市居住梦想，被中国地产界誉为重庆长江上游第一城。

蛰伏两载三盘正待发
立志铸就济南新名片

在考察过程中，融汇集团还精心准备了新闻见面会环节，融汇集团董事长黄祖仕先生、品牌中心总经理邱福忠先生、山东融汇副总经理陈莉女士先后对企业的相关情况进行了介绍，并现场接受了记者采访。当被问及融汇为什么选择布局济南时，黄祖仕董事长说：“济南作为山东省会，是政治文化经济中心，而山东省GDP在全国名列前茅，这更加坚定了融汇对济南的投资信心。在进入济南之前，融汇做了详尽、周密的准备工作，从2010年香港山东周与济南市中区政府签订战略合作协议到2012年再次签订文化产业创意文化产业战略框架意向，每一步都稳步推进，求真务实。”

此外，融汇地产董事长黄祖仕先生在介绍济南项目时表示，融汇集团进入每一个城市，输出的不是模式，而是标准。融汇地产在山东将继续以“复合型的大盘运作、高起点的城市运营、可持续的规模开发”为核心竞争力，以文化产

业为下一个经营制高点，通过深耕济南都市圈，带动区域城市化进程的推进，为城市的发展做出应有贡献。在济南的三个项目布局，是集团“依托大重庆，布局闽东南，扎根济南都市圈”的战略体现，是融汇地产抢占文化产业至高点的重要一棋。特别是济南融汇城项目，总规划用地6000亩，首期规划净用地3000余亩，总建筑面积将超450万方。融汇集团将联合优势力量，打造文化创意产业经济城，目前各项文化产业项目已进入实质运作阶段。而其打造的另一个济南老商埠项目，更是充分尊重文化、尊重历史，从对整个城市的规划到每一个地砖的选择，从对城市文化的挖掘到每一个老构件的保存，从城市复兴与超越的高度，到打造城市名片的角度，无不倾注了大量心血。

融汇地产品牌中心总经理邱福忠先生表达了“世界因融汇而精彩，融汇因济南而精彩”的良好愿望，同时，也希望在山东融汇地产今后的发展中，能够得到济南媒体朋友的支持与监督。

(楼市记者 郭强)

7月初住宅库存71.9万平米

去库存仍是下半年主流

近日，位于二环南路的鲁能领秀城推出中央公园3区新品，房源为88-129平米之间的两室、三室，均价8500元/平米。其内部一位负责人告诉记者，这是继前期中央公园剩余三室房源后推出的新区产品。

房企加推新品迎初秋
部分企业去库存较彻底

鲁能领秀城新品加推并非个例，随着上半年销售加速去库存化，不少较早降价的企业，库存去化已较彻底。

以中海国际社区为例，去年中期开始第一轮降价策略，率先启动去库存，今年上半年一直维持在较低成交价上。在该策略带动下，今年上半年单项目销售20多亿，位居济南销售第一。

随着销售的加速，截至7月底，该项目A区剩余房源已较少，推出

的B区也基本销售完毕。据悉，其8月底9月初将推出B区三个楼座，主要面积为160平米三室和190平米四室，而9月底又将推出B3区房源。

除了中海国际社区，其它楼盘也加速了去库存进度。以泉景天沅为例，近期推出雅园2号和4号楼，房子面积为90-180平米全新户型。而其剩余雅园1号楼，均价为8800元/平米，面积为91-108平米。

7月初住宅库存71.9万平
库存创大半年新低

不少前期早降价项目，产品去库存已基本解决，企业也渡过难关，开始新一轮调价和加推新品。但整个市场去库存并不彻底，尤其是部分知名企业如绿城、保利，济南项目产品库存依然比较重，短期难以价

格普涨。

从世联怡高统计数据来看，从去年12月开始，济南市住宅库存一直处于下降的状态，去年12月库存最高峰时达到116.8万平方米，随后逐月下降，从1月的114.6万平，经过113.2万平方米、99.5万平方米、94.2万平方米、85.9万平方米和75.6万平方米以后，今年7月济南市住宅降到71.9万平方米，为最近半年最小库存量。

住宅库存仍高过往年
去库存是下半年主流

在加速去库存的状态下，多数房企已纷纷调整房价。即使如此，不少房企仍认为在目前市场状况下去库存是主流，市场供应还较少出现断档，不同于2009年供应紧张的市场形势。

据悉，西部某楼盘今年上半年

多次开盘，次次开盘近清盘，销售额过5个亿，其负责人告诉记者，下半年仍以走量为王，“今年打算再推出三个楼座。”

记者从世联怡高数据分析看到，虽然今年7月初住宅存量降到半年新低的71.9万平米，但相比2011年上半年住宅存量房源还偏多。在此之前的2011年1-6月，住宅存量分别为42.7万平米、41万平米、42万平米、49.4万平米、54.4万平米和62.1万平米，远低于眼下济南市住宅存量。

一位业内人士告诉记者，虽然房价已普涨，但这只是深调后的价值修复，目前市场还有较大库存，而且从六七月新增住宅供应来看，分别为34.6万平米和30.7万平米，创下了近半年供应新高，房价在短期内大幅上涨还不现实。

(楼市记者 刘万新)

丁豪广场成泉城
首个会展复合经济体

随着济南会展经济到来，作为济南东部新城特征之一，坐落于济南高新技术产业开发区中心地段的“济南高新区的会展中心经济圈”越来越引起市场关注，并逐渐成为济南东部新城最瞩目经济中心。

济南国际会展中心，自2005年投入运营以来，举办过各种形式大中型展览，吸引了全国各地的人前来参展。据统计，2009年仅9月到11月三个月就组织了9次；2010年41次；2011年35次；2012年68次。另据统计，会展中心2012人流将达200万以上！

短时间内，大量人口聚集，势必造成周边居住型需求猛增，而会展中心周边的小中型公寓在面积、环境、价格等方面均有较大的优势，这类短期公寓出租率较高，且基本无空租期，租金堪比经济型酒店。

另外，因为会展覆盖行业面广，面向全国，所以“会展经济”吸引了大量的厂商、商户、经营者与投资者在周边设立办事处等，有的甚至将总部也搬到会展中心对面；而为会展服务的配套服务型资源类公司也在周边聚集；众多商务办公需求应运而生。

丁豪广场作为区域大型综合体，物业所包含商务办公，投资价值也凸显出来。

丁豪广场作为泉城首个会展复合经济体，是济南东部核心区域在售全业态大型综合体，位于高新区核心位置，正对济南国际会展中心，项目有5栋公寓，主力户型从30-120平米，投资型商务公寓为准现房。

以40平计算，10年收益90万；属于泉城首席价值增长型不动产，40万人、3000家企业唯一商业聚集空间，加上项目将交付的五星级酒店、签约进驻的华润万家、横店影城和国际级商业配套，丁豪广场区域内小户型公寓投资NO.1!

丁豪广场30-120平准现房，投资型国际公寓将应市加推。最低6800元/平方米起，年底交房多重优惠。五星级酒店将交付，8万平米商业航母助阵。华润万家、横店影城签约入驻。不限购、不限贷，看房有礼。

2011年1月-2012年7月住宅供应量月度变化(面积)

