

关注



8月新房卖万套青岛楼市火

打破“金九银十”前楼市淡季怪圈

本报记者 邱晓宇

8月,青岛市新房成交破万,根据青岛网上房地产的数据,8月青岛销售新房总量10062套,经适房销量最好。破万的新房成交量彻底打破传统8月楼市淡季的怪圈。业内人士看好即将到来的“金九银十”,认为下半年楼市仍以降价为主。

8月青岛新房销售过万套 打破淡季怪圈

继7月青岛新房销售总量破万后,8月青岛新房持续热销。8月,青岛市新房总成交10062套,比7月份减少317套,环比下降3%,下降幅度不大。新房总成交面积1022525m²,新房总成交面积环比7月减少了7.2%。

根据统计,在8月成交的10062套新房中新建住宅的成交量为9118套,比7月份9512套的成交量减少了394套,环比下降4%。但连续两月的新房成交量持续过万,彻底打破了七月八月是楼

市淡季的说法。

8月,全市月销售新房过千的共有5个区域,以郊区居多。即墨市8月仍以保障房项目的热卖领先全市新房销售套数,新房成交总量1545套,位居全市第一,胶州市8月新房共成交1417套,位居全市第二,李沧区8月新房成总成交量为1302套,位居全市第三。城阳区和胶南市分别在8月销售出1257套和1204套新房,位居全市第四、第五名。

热销楼盘在郊区 经适房唱楼市主旋律

在整个8月,经适房可谓是唱响了楼市主旋律。从8月初开始,即墨市的龙山景苑、通济农民经济适用房、环秀景苑农民经济适用房、开发区农民经济适用房项目一直是一周热销楼盘前十名榜单常客。根据之前的统计数据,即墨市的经适房热销了整个八月,销量前十名的经适房8月成交总量为956套,占即墨市8月新房总成交量的六成多。

8月,即墨市有5个楼盘进入一月销售前十名排行榜。即墨市通济经济适用房以363套成交量成为楼盘销售排

行榜第一名,除此之外,即墨市的观澜湖畔、经适房环秀景苑、龙山景苑和开发区农民经济适用房也分列楼盘销售排行榜的第四、第五、第九和第十名,分别销售新房251套、231套、186套和178套。

莱西市的翡翠城以一月销售210套位列第七,回看七区,上榜楼盘有四个。四方区的万科城以销售287套位列销售前十排行榜第二名,李沧区的湖畔雅居以销售278套位居第三,李沧区万达广场以销售225套位居第六,黄岛区的秀兰禧悦山以销售207套位居第八名。

业内人士看好“金九银十” 下半年楼市或以降为主

楼市传统销售旺季“金九银十”即将揭幕。从七月八月连续新房销售看涨的状况看,九月份的青岛楼市很令人期待。

在楼市政策调控并未放松的条件下,开盘量依旧上涨,看房者逐渐增多。从5月份开始的楼市回暖现象与房地产开发商推出的降价优惠活动,以及首套房购买者的刚性需求集中入市有关。

科威不动产总经理孙杰分析,去年的青岛楼市就没有出现过所谓的“金九银十”,

销售惨淡,而今年青岛楼市的回暖迹象非常明显,七月八月的新房热销成为今年楼市出现复苏最好的证明。

从目前来看,开发商并没有对销售策略做明显调整,但孙杰认为,下半年的楼市仍会唱“降”调。他介绍,房产开发商一般都会在下半年回笼资金,进行下一轮投资,而房子卖不卖得掉,和价格也有一定关系,太贵的房子自然销量不会太好,因此,开发商仍会有降价优惠回馈购房者。

相关链接:

中高档新房回暖势头明显

从户型构成来看,根据青岛网上房地产公布数据显示:在2012年1—6月青岛成交的28128套新建住宅中,60m²—120m²的中小户型是市场的绝对主流。其中,60m²—90m²的住宅成交量达14367套,成交面积达1165497m²,占总房屋成交量的51%,超过了一半;90m²—120m²的成交量达8533套,成交面积达842428m²,占总房屋成交量的30.3%。这两部分户型的总成交量占到青岛新建住宅总成交量的八成以上,是青岛新房市场

上名副其实的主力军。

而从购房者在户型的选择上,可以看出,在限购令的重压下,2012年上半年青岛楼市刚需仍是市场的绝对购买主力,除了刚需之外,包括改善性需求在内的其他购房人群购买力都受到了很大的抑制。从2012上半年青岛新建住宅成交价格构成来看,虽然上半年依然延续了2011全年低价房是成交主流的态势,但2012上半年青岛的中档、高价新房卖的也可以,回暖势头明显。

李沧区:银座广场打造新的商圈名片



银座广场位于李沧区夏庄路与向阳路交汇处,占据无与伦比的核心位置,为李沧中心的中心,绝对稀缺绝版地段,无可复制。银座广场为实力国企——鲁商集团在青岛打造的又一城市力作,

集和谐广场、精品住宅于一体的城市综合体。

银座广场交通极为便捷,项目周边50多条公交线路,直达城市各个角落。同时银座广场坐落于双地铁交汇处,实现与地铁M2和

M3号线无缝对接,为青岛为数不多的稀缺双地铁接驳物业。15分钟内可直达香港中路商圈和台东商圈这两大青岛核心商业区。

实力雄厚的鲁商集团,在这样无可复制的核心地

段,以无与伦比的巅峰配套,打造的银座广场必将引领该地区华丽蜕变。整个项目建成后,必将为青岛人提供一个集居住、购物、娱乐、休闲、美食等城市功能于一体的李村商圈的城市名片。

西海岸:朗廷酒店落户青岛海上嘉年华

14日,英国朗廷酒店集团带着近150年历史的经典传奇,连同旗下品牌朗豪酒店及逸东·华酒店正式落户青岛海上嘉年华。从此,青岛西海岸地区又迎来了一位世界级的酒店业巨擘。

作为该项目的重要构成,海上嘉年华酒店部分总开发面积约233,000平方米,拥有1,260个停车位,并与室内外主题公园及国际名品购物中心交相呼应。海上嘉年华酒店与逸东·华酒店

拥有七百间优雅的客房及复式公寓,还将引入荣膺米其林星级殊荣的中餐厅明阁和逸东轩,并开设以传统中医学为基础的“川”水疗中心。

青岛海上嘉年华朗豪酒店与逸东·华酒店及青岛海上嘉年华逸

东·华酒店预计将于2013年开业。届时,酒店将成为青岛市内超卓的建筑地标。两座酒店处于唐岛湾畔双子塔中,可俯瞰海上嘉年华跃动的色彩及风光如画的青岛海岸景致。

市南区:高价走量个别豪宅逆市而上

海信天悦以均价45000元/平米的岛城最高价摘得了豪宅市场的销冠,打破了当前楼市只有低价才能走量的规律。

对于为何能够逆势而上?海信天悦项目经理称,天悦是目前岛城最高端的亲海

大盘,产品打造无论从工艺、用材还是东海东路绝版的地段,都是竞争对手所不能及的。价格只是一个项目的副产品,真正购买豪宅的客户买的是一个稀缺的资源,一种身份的象征,只要产品值这个价,就算不上是高价,所

以,就天悦目前的价位来说是非常合理的,没有降价的空间。

在销量为王,现金为王的当下,在成本高企、工期耗时的高端住宅中,坚持“品质为王”对开发商来说是一招冒险的棋。所以,海信天悦的

逆市成功,不只是表象中“市场的黑马”那样简单,更代表了中国优秀的高端住宅开发商理智稳健的开发精神和对产品负责任的专业态度。中国房地产市场的长远健康发展,需要这样一批有实力、有魄力、有耐心的开发商。

坐落核心地脉 开盘即热销

在9月9日青岛金茂湾首日开盘中,短短3个小时就销售了近300套房子,这在青岛楼市特别是中高端楼盘尚未走出低迷状态的形势下,不得不称作奇迹。“金茂湾”凭什么获得青岛主流人士的青睐?这个话题在青岛楼市中

迅速升温。

“在最有价值的土地,建造最有价值的居所”是方兴地产始终坚持的开发战略。市南区作为青岛行政、商务和金融中心,其交融汇聚的丰盛配套、自然资源和人文景观,让这里的价值寸土寸

金。

金茂湾以城市级规划手笔,临岸建成占地面积高达340亩的双海景国际湾居综合城,成为岛城第一座真正意义上的国际化先进理念的综合配套住区。这里集高端商业、商务办公、旅游休闲、

教育医疗等于一体,拥有2.2万m²生活广场、游艇码头、地标写字楼、五星级酒店、8万平米的综合商业、文体中心、青岛第一家社区内的高端私人医疗会所和绿色三星小学及幼儿园、地铁M2/M3号线等设施,营造出5分钟一站式的生活方式。

为建设成国家绿色三星标准认证的宜居社区,金茂湾采用三重精装,打造环保节能、健康舒适、低噪低污染的绿色品质生活空间。在软件服务中,邀请了沿承多年五星级酒店服务经验的金茂物业入驻,配合戴德梁行前期顾问,以优质高效的国际化管家物业理念,为每一位业主定制周到、私密、安全的物业服务和保障。

青岛金茂湾的成功,源于对城市、对市场、对消费心理的准确把握,是符合市场最大竞争力的楼盘。事实告诉我们:无论在怎样的市场条件下,“高端的品质与合理的价格”才是制胜市场的关键!



金茂湾项目鸟瞰图