

上半年成交新房 中小户型仍是主流

中高端住宅开始回暖

本报记者 邱晓宇

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,占总房屋成交面积的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”。

而从购房者对户型的选择上,可以看出,在限购令的重压下,

2012年上半年青岛楼市上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年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年全年低价房是成交主流的态势,但2012年上半年青岛的中档、高价新房卖的也不错,回暖势头很明显。

从统计数据来看,在2012年1—6月青岛成交的28128套新建住宅中,6000元—8000元/m²住宅销售量最大,成交总量达到了7182套,占全年住宅总成交量的25.5%。比2011年

同期上升了6个百分点。以6000—8000元/m²的新房为青岛楼市“分水岭”,往下是低于6000元/m²的低价住宅,往上则是售价高于8000元/m²的中、高档住宅。

2012年上半年8000—10000元/平方米的中档住宅共成交2978套,占全市新房总成交量的10.6%,售价在10000元/平方米以上的新房共成交2696套,占全市新房总成交量的9.6%,这两个价格区间的新房总成交量超过2012年上半年新建住宅总成交量的两成,与去年同期相比有小幅度的上涨。而站在6000元/平方米的分水岭往下看,2012年上半年青岛市6000元/平方米以



下低价房成交量为15272套,占总成交量的54.3%。虽然所占比例依然超过了一半,但比去年同期减少了5个百分点。

低价房在2012年上半年依然热销得益于郊区楼市的大发展,经过了2011年,郊区楼市发生了质的飞跃。早期入驻青岛的地产大鳄在2010年度就先后在五市布局,经过了2011的开发,他们力捧的新盘也

纷纷都在2012上市,胶州的中置青岛风景、胶南的保利海上罗兰都是这其中的代表。此外,在今年年初两会召开后,青岛市提出的“三城联动”大青岛概念也在一定程度上指引着市民们购房的脚步。北岸新城、西海岸经济新区,如今的青岛市民选房区域早已不局限于中心城区,放眼“大青岛”的购房者也越来越多了。

西班牙建筑大师 麦尔文雕像青岛揭幕

大师封山之作麦尔文艺墅二期近期将推



麦尔文大师的家人在揭幕仪式上签到。

16日下午,由青岛豪洲置业主办的“艺术与建筑,不朽的传奇”——西班牙当代首席建筑大师麦尔文·维拉罗奥雕像揭幕仪式在青岛温泉镇“麦尔文艺墅”成功举办。青岛市各界领导、麦尔文·维拉罗奥大师的家人及西班牙著名雕塑家奥乔亚先生、开发商代表及麦尔文艺墅新老

业主共百余人参加了此次揭幕仪式。

揭幕仪式上,麦尔文艺墅相关领导、麦尔文大师的两个儿子和雕塑设计师奥乔亚先生上台发言,对麦尔文艺墅的背后故事和麦尔文大师雕塑的设计理念等进行了讲解,加深了人们对于麦尔文艺墅和大师雕像的深层理解。随

后,迎来了当天活动的最高潮,青岛豪洲置业相关领导、麦尔文大师家人及奥乔亚先生共同为麦尔文大师雕像进行揭幕,麦尔文大师半身雕像正式亮相麦尔文艺墅。据了解,麦尔文雕像十分珍贵,全世界仅两尊,除西班牙,只有在青岛才可见。

坐落于青岛温泉镇的

国际型旅游度假项目——麦尔文艺墅有着非同一般艺术价值,这是麦尔文大师的封山之作,麦尔文大师崇尚自然,追求建筑与自然的和谐统一的设计理念极好的兼顾了坡地、温泉、阳光等珍贵自然资源,它是麦尔文大师融合中西方建筑文化理念的结晶之作。

(崇真)



首创置业感恩青岛 “金秋回馈季”盛大启动

本报记者 李珍梅

承担推动城市国际化发展的使命,为青岛创造“全价值全生活”的生活蓝本,首创置业作为北京上市公司,自2011年启动山东发展战略,短短一年融合发展了空港国际中心、公园1号、香蜜湖3个青岛项目。金秋九月,在这个收获的季节,为回馈广大业主支持,首创置业启动“首创置业中秋客户答谢会”系列主题活动。

据了解,首创置业全国发展,完成了4大经济圈18座主流城市的稳健布局,2011年首创置业发展的脚步迈入青岛,继续发挥营运优势,为一个更国际的青岛而努力贡献,在这个责任理念下,空港国际中心、香蜜湖、公园1号等三处经典楼盘也将在九月、十月通过一种价值分享共赢的方式回馈业主的大力支持;首创·空港国际中心将对“老带新”客户给予1%价格优惠的奖励;而公园1号项目则

为老带新客户准备了最高价值8万优惠和高达总房款20%的建设银行家居信贷金。香蜜湖将优惠内容体现在了车位上,凡老客户推荐客户以公示价格购买100平米以上大户型,均可以3万元购买地下车位使用权一个,凡购房客户购买地下车位,均可享受建行三年贷款购买优惠。三大项目一齐发力不仅体现了首创置业为青岛市民谋福利的高度社会责任感,也体现出了首创置业的雄厚实力。

据了解,首创置业金秋感恩答谢活动在社会引起热烈反响,9月9日首场“客户答谢会”吸引了近200余名市民积极参与。首创置业领导表示,希望通过一个欢乐共融的互动平台和大家握手交流,通过一种价值分享共赢的方式回馈业主的大力支持,更重要的是借此表达“与业主携手并肩,共同书写青岛国际生活的华章”的美好愿望。

坐落核心地脉

金茂湾开盘即热销

日前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。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。

