

预计仅20盘入市 楼市“银十”成色待验

城阳仍是主战场

据搜房网数据监控中心统计,截止到目前,岛城10月份预计共有20个左右楼盘入市,相比9月份最终的预计数量42个相比,下降达52.38%;与8月份最终19个楼盘入市相比,大致持平。从8月下旬开始的开盘潮,在9月份达到高峰,难道10月要遭遇“滑铁卢”?业内人士分析,楼市购买力过度透支,加之楼市调控的作用,导致此种现象。



岛城“银十”仅20盘上市,刚需盘仍占主流

“金九银十”是楼市的传统旺季,一方面是开发商的大力度,密集推盘,另一方面是购房者的频频出手。从8月下旬开始的推盘潮,已经持续了相当长的一段时间,但是截至目前,据搜房网数据监控中心统计,10月预计共有20个左右楼盘入市,相比9月份最终的预计数量42个相比,下降达52.38%;与8月份最终19个楼盘入市相比,大致持平。可以说,从“金九”到“银十”,岛城楼市迎来了一个猛然的下坡路,成色严重不足。

在各个区域中,除了市南区之外,其他市区均有楼盘上市。从入市楼盘来看,刚需仍然占据市场的主流,例如,李沧区的时代城仍将会在10月份加推新品;城阳区的小城之春、星雨华府将于10月份首次推出小高层或高层产品,祥泰正阳东郡、御景尚都、润兴新海湾则均将加推高层;四方区的德馨筑家也将于10月加推6号楼。这些盘均定为刚需,产品也是针对此类人群,主要以70-100平的套二、套三为主,定价也

比较接近此类人群的心理价位,起价从4000-6000元/平方米,均价大约是5000-8900元/平方米。

此外,胶南的银盛泰星河城、即墨的德馨珑湖等刚需盘也将于10月加推新品。届时,岛城10月楼市上的刚需产品将会成为主流。

除了刚需市场的持续火热,中高端市场则“冷淡”了不少,只有市北、城阳、即墨等区域的少量楼盘入市。无论是体量,还是数量,都比9月份逊色不少,而且就价格而言,这些

盘也都是主打低价牌,例如,长水山庄起价仅8800元/平方米,盛世美邦均价18000元/平方米,岭海香兰郡起价200万元/套起。

业内人士分析,10月开盘数量的大幅下滑,与之前几个月的刚需过度透支有关,尤其是在8、9月份,而且改善也持续出手。另外,受开发商的整体年度计划影响,除了推盘,积极储粮也是他们的一个重要工作事项,接下来就是第四季度,正是拿地的好时机。

主城区断档,城阳仍是10月主战场

10月份的开盘项目中,除了市南区,其他市区均有供应。从数据来看,传统的主城区仅有5个楼盘入市,其中还包括加推的3个楼盘,而市南区则没有新盘上市,仅占10月开盘数量的1/4;而其他区域共有15个,占了10月开盘数量3/4,可以看出,主城区断档“银十”,而郊区或成为岛城10月楼市的主战场。

就区域而言,城阳有7个楼盘入市,成为10月份入市楼盘数量最多的区域,四方区、李沧区、开发区、胶南市、即墨市各有2个楼盘上阵10月楼市,胶州、平度分别有1个楼盘入市。在区域分布上,是比较均匀的。同时也可看出,延续前几个月的热度趋势,城阳区仍然是10月楼市的主战场,而李沧仍继续爆冷,四方、市

北、市南、西海岸等区域热度也有所降低。

从城阳10月将要入市的7个楼盘分别是小城之春、星雨华府、润兴新海湾、御景尚都、祥泰正阳东郡、长水山庄、招商LAVIE公社,其中,前6个均是住宅项目,最后一个商业项目。在定位上看,刚需盘占据主流,小城之春、星雨华府是将要入市的刚需盘,小城之

春预计起价仅4000多元/平;润兴新海湾、御景尚都、祥泰正阳东郡则将分别加推高层或多层产品,其中,祥泰正阳东郡起价仅5688元/平;长水山庄是一个纯中式别墅项目,惠后起价仅8800元/平;招商LAVIE公社近期的宣传一直非常强烈,周边的竞品主要有首创空港国际中心、青岛总部基地国际港等。

购买力过度透支,拿地热成第四季度首个特征

9月已经接近尾声,岛城的开盘、加推现象仍然较为明显,例如,市北区国信紫云台于9月25日开盘、香山美墅将于9月27日开盘;城阳区的城中城于9月22日开盘,当天即售罄,即将加推新房源。可以看出,尽管有成交数据表明,岛城金九楼市成色略显不足,但是从购房市场来看,出手频率还是很高的。

“现在看来,房价是不会

降了,调控的作用也不大,开发商也不会主动降价的,还是看好就出手。”在李沧一个楼盘购房的李先生如是说。

但是10月份的开盘数量而言,下滑了一大截。从8月下旬开始的开盘潮,在9月份达到高峰,难道10月要遭遇“滑铁卢”?对此,业内人士分析,10月份的开盘数量的确令出乎意料,但是也有充足的原因,一是楼市调控,政府的调控从未停止,接

下来,将会怎样变化,还不确定,这也给楼市带来了不确定性;二是购买力透支过度,从近几个月的市场来看,刚需一直非常活跃,9月份的改善购房者也加入到这一潮流中来,而且9月份保障房、经济适用房的大量入市,在一定程度上截留了一部分购房者,但是购房者数量是一定的,而对大多数人而言房子是一次性消费品;三是受开发商的整体年度计划影

响,除了推盘,积极储粮也是他们的一个重要工作事项,接下来就是第四季度,正是拿地的好时机,而近期的拿地热或许可以解释这一点。

“尽管如此,以价换量仍将是楼市的主流之一,因为这是开发商最关心的问题,也是关系其生存的关键。”岛城一位业内人士如是说。此外,低价、优惠也将会是开发商竞争的主要手段。

据搜房网

青岛新房存量超15万套

李沧消化最快

在“金九”风光难现的情况下,青岛新房存量也持续走高。根据青岛网上房地产提供数据,目前岛城七区五市住宅存量已达110031套,加上办公、商业等其他在售房源,岛城新房存量达到150095套,据悉,这是岛城新房存量首次冲破15万套大关。值得注意的是,住宅存量最高的当属黄岛和胶南区,两

个板块的存量超过32000套,与城阳、即墨、胶州一起成为岛城住宅存量“破万套”的五大区域。

据统计,5月份的住宅存量是近五个月最低点,为105409套。此后的几个月里,在开发商以价换量的销售策略带动下,住宅成交量也终于走高,但这与持续放量的新盘供应相比,存量房却始终居高不下。如今,岛

城住宅存量房增至11万套,整体新房存量首次达到15万套。

从各区域来看,西海岸的存量房可谓压力山大。据悉,一直以来,由于黄岛和胶南占据的得天独厚的地理优势,吸引了大批开发商在此安营扎寨,兴建了一大批住宅楼盘,使得西海岸楼市一直处于供大于求的局面。据统计,仅黄岛和胶南

两个区域的住宅存量就超过32000套,接近占市住宅存量三成。

与有增无减的西海岸相比,存量房消化最快得当属李沧区。根据统计数据,李沧区年初时存量曾高达12000余套,经过半年来开发商以价换量贴身肉搏战,住宅存量一举消化近半数,目前住宅存量仅为6819套。

据《青岛财经日报》



圣象全面自控开启企业驱动与转型的中国模式

近日,主题为“驱动与转型”的第六届中国品牌节在京举行。品牌中国产业联盟主席艾丰坦言转型是推动中国品牌破局的重要途径。而中国国际商会副秘书长林舜杰也表示,企业要找到自主品牌发展的驱动力,从而推动中国自主品牌的发展。圣象集团作为中国地板行业的领军品牌,历经17年发展,可持续发展动力突出。在当前行业景气指数下行时,圣象集团整体发展却逆势上涨。相关专业研究人员表示,圣象之所以能逆势增长,核心在于根据中国国情和消费本质,进行了战略趋势选择与驱动打造多层次历练,从而形成了可持续的品质全面自控推动力。该人士认为:“在一定程度上,圣象品质全面自控开启了企业驱动与转型的中国模式。”