

春暖花开,绿意盎然,在美丽的春天,踏青似乎是一件必不可少的美事。3月“小阳春”,港城楼市依旧是一片火热的局面,在这个季节里,不少一线房企和本土房企纷纷推出新项目。让我们在踏青之余,顺道去自己欣赏的楼盘踩盘似乎也是一件不错的事。

新盘在行动 一起去踩盘

品牌房企

洗牌年,新盘多出自品牌房企

□专刊记者 夏超

据不完全统计,2013年烟台将有20余家新盘上市,其中品牌房企占比近半。业内人士称:“烟台作为二线城市,房企洗牌的局面已经算是姗姗来迟,今年终于有了明显的品牌化、集中化的趋势。未来的烟台楼市,大腿只会越来越多。”

业内人士坦言,品牌项目扎堆上市,一方面提高了烟台房地产开发的整体水平,另一方面也让不少中小型房企的生存空间受到挤压。相比保利、金地、万科等项目三盘四盘联动所形成的规模优势,小型房企在宣传攻势、项目规模、区位条件等各方面都不起眼,极易被淹没。

4—5月上市,户型为78—125㎡。保利泰山新项目选择在烟台黄务鞍山区域,建筑体量近14万平方米;整体以5+1及6+1层洋房为主,辅以少量小高层。继万科、越秀、保利后金地在莱山区三十里堡开发的新项目格林世界也举行了奠基仪式。

本土房企

本土房企积极应对一线来袭

□专刊记者 路艳

面对烟台一线地产商大手笔的强势加推,本土房企也不甘落后,纷纷积极出台应对措施抢占市场。烟台本地房企精心打造的刚需楼盘和改善型住房无论是在楼房品质和品牌服务、购房信誉上丝毫不输一线房企。

实实在在为烟台市民做实事的实干精神倾力打造,在牟平区刚需楼盘的销售业绩中一直处于遥遥领先。今年开春我们拿出几套特价房感恩回馈,接下来我们每周都会在售楼处搞落地活动,周周抽大奖,老客户带新客户入住双海苑在购房总价款上有更大力度的优惠。有优异的品质就不怕购房者货比三家,我们欢迎烟台市民亲临我们售楼处品鉴,感受一下本土房企的服务。”

生态树林更高达60%以上;规划户数155户,小高层、花园洋房、双拼别墅的建筑形态。“在一线地产上纷纷抢占烟台市场的状态下,云顶蓝山这样的改善型住房您准备做出怎么样的应对措施?”该项目总经理王明昆在接受记者采访时说:“我个人认为,改善型住房关键看地段,地段是改善型住房消费者需求的核心。作为烟台本土房企,我们楼盘占据的地理位置优势是无可比拟的,依山瞰海。我们项目规划户数为155套稀缺房源,专心为注重生活品质的尊贵人士倾心打造,我们的服务更是无微不至,尤其是在为尊贵人士筛选邻居方面,我们会严格把关、小区内部的安保设施最大限度保护购房者的私密,让您高枕无忧,隐私不受侵犯。在营销方面,我们更加注重品质和服务的宣传,充分相信购房者的鉴赏力。”

延伸阅读

品牌房企代表住宅项目

越秀星汇系列

越秀地产“星汇系列”住宅新时期代表作之一,在集人文资源、自然资源、区位优势三位一体的城央之岛“广州大学城”,星汇文华与星汇文瀚、星汇文宇三个项目总占地11万平方米,总建筑面积53万平方米,设计融合岭南传统文化与现代简约风格,项目联动打造成为中小户型创新产品标杆和才智精英智能个性社区,整体造型巧妙地呼应了江景、堤岸等独特的环境属性,恰似千帆并举,再造一个别样二沙岛。

文资源,成为最有潜力超越二沙岛的下一代豪宅区。越秀地产高瞻远瞩,在2009年以独领先机的态势,一共拿下了大学城的9块住宅用地,在未来几年内,将在大学城上开发星汇文华、星汇文瀚、星汇文宇等一系列富有学府大雅气质的豪宅项目,这将是继二十年前,越秀地产打造享誉于世的二沙岛豪宅别墅区以后,在城市中小户型创新产品标杆和才智精英智能个性社区,整体造型巧妙地呼应了江景、堤岸等独特的环境属性,恰似千帆并举,再造一个别样二沙岛。

市享受,自然景观和文化特质定义了都市优雅生活的新纪元。保利·罗兰香谷位于北京南沙河北岸,属中关村北扩核心区。周边重点高校星罗棋布,“大中关村”强势北扩,高科技产业园加速腾飞,世界级新硅谷强势崛起,区域增值潜力无限。开发设计完全秉承保利地产“和谐生活,自然舒适”的产品开发理念,无论是小区建筑规划,还是户型结构设计,园林景观营造,都吸收了以往成功的开发设计经验,并且再次提炼和升华。





越秀·星汇金沙

销售热线:0535-6115555
项目地址:烟台开发区北京路与杭州大街交汇处
接待中心:开发区长江中路家家悦西200米(家装南城B区)
价格:暂未定
优惠信息:近期到访将会获得2000元的购房基金。
项目简介:越秀·星汇金沙项目是继越秀·星汇凤凰(2012年芝罘区销冠)之后,越秀地产拓展环渤海、深耕烟台的又一力作。作为第一家进驻烟台开发区的国内一线开发商,越秀地产借势开发区规划的升级,引领区域人居价值的提升。项目地处开发区滨海生活核心区,涵纳现代滨海风情设计精髓,园林景观营造,都吸收了以往成功的开发设计经验,并且再次提炼和升华。



万科·御龙山

销售热线:0535-6718888
项目地址:烟台市莱山区滨海路61号
价格:暂未定
优惠信息:首期即将盛势开盘。
项目简介:万科·御龙山是国内房地产领军企业万科在烟台打造的首席风水豪宅,其占地41.12万㎡,建筑面积为75.66万㎡。万科御龙山由高层、小高层、别墅组成。主力产品为约85-300㎡城市风水豪宅。
万科·御龙山,地处芝罘区和莱山区交汇地带,扎根于滨海之声,三山环绕之地,隶属烟台首席风水养生宝地,是传统的礼富阶层聚居地,而今成为烟台最为正气的富人居住区。1公里到达大学城及莱山区核心商圈,享世世家、新世界百货、银座商城、烟台二中、大学城等成品配套;10公里到达芝罘区核心商圈,交通便利,尊享城市繁华。



业达·左岸慧谷

销售热线:0535-6100006
项目地址:烟台开发区长江路300号(长江路与206交汇处路南)
接待中心:开发区长江路300号(长江路与206交汇处路南)
价格:暂未定
开盘时间:预计2013年4月
项目简介:该项目集“产、学、研、创、展、销、娱、居”等功能力于一体的全产业链立体式科技生活之城。自立项以来,被列为山东省重点工程,按五区规划(科技研发区、科技产业区、创业服务区、综合商务区、配套生活区),包括生态住宅、高档写字楼、企业独栋(总部会所)、科技研发楼、星级酒店,大型百货,综合超市、特色商街等物业形态。



蜜橙

销售热线:0535-6100333
项目地址:烟台开发区山路南段(新汽车西站东侧)
价格:暂未定
优惠信息:3月17日正式接受开始预约登记,交2万顶3万。
项目简介:项目占地9.1万㎡,总建筑面积26万㎡,共有15栋18-33层的高层住宅楼及其沿街底部2层商业,共分两期开发,一期有2、3、5、6、10、11、12等7栋楼。面积在40平方米-106平方米之间。

去库存量

库存压力虽大 但总体不愁卖

□专刊记者 代云宁

库存量压力一直是房地产市场关注的焦点话题之一,随着国家宏观调控,大量开发商纷纷进驻发展潜力巨大的三四线城市烟台,导致烟台楼市供需矛盾急剧逆转,而今年刚到三月,各地产开发商“新作”就纷纷亮相,不仅本地开发商推出新品,一线房企更是集中发力,万科、越秀、中海、保利等一线开发商都有新项目面世,面对目前烟台高库存量,开发商将有怎样的对策?

但市场反映良好,从目前市场分析来看,消化部分库存不是难题。首先,从去年年底楼市翘尾到现在烟台楼市小阳春都给开发商带来了惊喜,随着国家对楼市政策的调控以及烟台房价的浮动,烟台楼市逐渐明朗,多数购房者已经看清局势,停止观望并准备出手;再次,新项目多以刚需改善型为主,烟台属于价值高地,价格平稳,这依然是销售的主力优势;最后,大部分一线项目会有外销需求,烟台的环境和气候都有利于外销活动的开展。“某一线项目的李经理告诉记者,从今年的销售量上来说,3月份要比去年同期有明显提升,从今年制定的销售计划和指标,基本可以看出各标杆房企依然有信心,开发商们对后市的判断和预期是将会稳中有所升。

业内观点

港城地产刚需将仍是主流

□专刊记者 闫丽君

在调控政策紧收不放的同时,港城地产却表现出如火如荼的上扬态势,从去年年底开始,一线开发商纷纷逆势拿地,甚至包括华润、碧桂园以及恒隆广场等地产商的入驻,烟台楼市的版图也面临着新一轮的洗牌。

对于一线地产在烟台逆势拿地的动作,烟台市桦林置业有限公司副总经理李刚认为,这是必然的趋势,更是城镇化过程的需要。李刚说,这种情况恰好说明了烟台房地产市场始终处在一个良性的发展当中,一大批优质地块正吸引着大型地产商的进驻。有专业人士认为,城镇化将给

市场动态

开发商再度一二线城市抢地

度涌向三四线城市土地市场的资金,正在迅速向一二线城市回流。

自去年9月开始增长明显,去年12月达成交易高峰,虽然今年开年以来略有回落,但总体成交量仍维持在高位。来自CRIC研究中心的数据指出,由于企业不断加大在一、二线城市拿地的占比,典型企业拿地成本自去年5月以来一路走高,至今年2月,平均拿地成本已经高达4532元/平方米,环比增长15%,同比增长91%。房地产企业拿地成本在短短一年内涨了近一倍。

从去年销售成绩来看,排名靠前的品牌房企表现出销售金额及面积屡创新高,烟台购房者的认同度日益增强,市场占有率加速攀升等明显特征,烟台楼市正迎来由品牌房企主导的时代。而大多本地开发商面对库存压力则表示,短时期内烟台供需矛盾不可逆转,这种供过于求的现状将持续下去,2013烟台楼市库存压力仍不容小视,但总的来说,项目不愁卖,因为部分地区发展比较良性,而且烟台毕竟是价值高地,市场潜力极大,面对这块肥肉,开发商和购房者都不会轻易放弃。

同时,还有业内人士认为,库存高也不完全是坏事,高库存会造成现房增多,有助于促进了行业升级,提高开发门槛以及项目品质,使得开发商向多元化、多形态扩张,对消费者是件好事。

市拿地。而三、四线城市市场存在瓶颈,现在多个城市出现供应量过大,而需求不足。因此大量开发商开始向一、二线城市回流。事实上,进入3月,开发商在一线城市一掷千金的积极性依然未减。3月16日,融创和绿城就联合以总价90.16亿元收购一宗位于上海的商住地块,双方将各占50%权益。公告显示,该项目位于上海市黄浦区,占核心江景资源,项目占地面积为11.38万平方米,建筑面积为72.44万平方米。“国五条”后土地市场依旧火热,我们公司也仍在市场中继续寻找优质地块。现在虽然谈不上是拿地的好时候,但大家明显感觉到地价又起来了。”上述央企开发商代表如是说。有市场分析人士指出,随着一、二线城市的土地利用加深,一线城市土地市场竞争的激烈性以及地价的上升空间将会进一步凸显。据《第一财经日报》