

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。

万科·御龙山位于烟台莱山区和芝罘区交界处,占地41.12万㎡,建筑面积为75.66万㎡,由高层、小高层、别墅多种产品形态构成。伴随润园和御龙山项目入市,万科出现了四盘联动的局面。越秀·星汇金沙是越秀在烟台的第二个项目,位于开发区北京中路与杭州大街交汇处。项目规划建设面积近50万平方米,规划为高尚住宅和主题商街。预计

4—5月上市,户型为78-125㎡。保利泰山新项目选择在烟台黄务莱山区,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。

烟台品牌房企开发项目遍地开花,万达和中粮在老城区开发的商业地产项目也如火如荼地进行着。万达芝罘广场商业步行街,2012年开盘也取得了不错的销售业绩。中粮大悦城整体预计于2013年底整体完工。东部发展也后劲十足,华润将入驻莱山区。2013年烟台房地产市场竞争会很激烈,房价比较稳定,稳中有小幅上涨。开发商拼的是品质和服务,楼市将主打品质牌。

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。烟台楼市刚需“小阳春”仍在持续,记者来到了地处牟平区双湾实地踩盘。双湾苑项目是烟台明瑞房地产开发有限公司斥资4亿元人民币打造的住宅小区,北临新城大街,东接西关路;处于老城区、滨海,开发区三大房地产板块交汇位置。“近期烟台楼市刚需楼盘受捧,一线房产商纷纷抢占烟台市场,作为烟台本地房企您是如何应对的呢?”明瑞房地产开发有限公司总经理王滋华在接受记者采访时说:“作为烟台本土企业我们项目本着

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湾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。”

刚需楼盘在火热受捧的同时,改善型住房也悄然热销。云顶蓝山项目位于烟台市莱山区康复路以西,铁道部疗养院以北,万和酒店以南茂密黑松林的坡地之上,地势西高东低,北面西面群山环抱,依山而立,南面视野宽阔,东向观海,立体生态绿化。云顶蓝山总建筑面积60285平方米,容积率1.34,绿化率40%,加上周边的

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。”



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”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?

在记者采访中,多位业内人士均认为,一线项目推新都有相应的销售对策,从区域上讲,项目分布区域不同,越秀新项目在开发区,中海依旧选择高新区,而万科新盘选择了莱山区,这在一定程度上缓解了区域竞争力,有利于库存量分解。

“眼下今年楼市产量非常大,

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上扬。

李经理还认为,今年烟台楼市呈现出明显的强者恒强格局,

从去年的销售成绩来看,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。

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

汽车、钢铁和房地产板块注入生机。这对于久经调控的房企而言,从“城市化”到“城镇化”的一字之差,似乎意味着一个更大的市场和新的利润增长点。而烟台,作为最早一批改革开放城市,随着轻轨、海底隧道、机场、动车等等硬件配套的完善,在新型城镇化的发展路径下,一线地产纷纷过来占据先发优势也是必然的。

一线地产商给烟台带来了更多的品质建筑,更多的高素质人才以及更多的服务机构,使得烟台的房地产行业快速发展,并激活了烟台整体经济的发展上扬。同时,一线地产商对本土开发商也起到了一个很好的激励作用,虽然短期内,会有一

场革命,但是长期而言,将使得港城地产市场一步步成长而更趋成熟。

纵观烟台楼市市场上的产品形态,刚需仍将占据主流,这是不争的事实。对此,李刚认为,调控政策不断推陈出新,但是不难发现,保控禁是前提。他解释说,保障一套房的刚需需求,用市场手段控制二套房,严禁投资三套或是多套房。如此,大户型甚至别墅产品将会受到调控的影响。

李刚说,目前烟台内需呈现不均衡,加上外来人口的不断涌入,必将激发一部分外需需求,所以刚需产品仍将有很大的市场空间,刚需仍是稀缺资源。

市场动态

## 开发商再度一二线城市抢地

一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。

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%。房企企业拿地成本在短短一年内涨了近一倍。

以被业内视为准一线城市的杭州为例,根据高力国际近日发布的报告,仅在过去的2012年第四季度,主城区成交的38宗地块中就有45%以超过20%的溢价率成交。尽管杭州国土局下发政策,对溢价率超过49%的商品住宅地块以配建保障房的方式调整竞价方式,大型房企依然迎难而上,万科、中海、嘉里置业以及绿地等大型房地产开发商均在上一季度内拿下多宗地块。

“从一线城市近一年的土地成交情况来看,北上广深土地成交量

从去年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。”CRIC研究中心分析师李莹介绍,仅2月份,一线城市的土地成交量共计725.54万平方米,同比大幅上涨260%。

其中,当月对市场具有标杆意义的几家典型房企在一线城市拿地的总建筑面积为214.57万平方米,占典型房企购地总额的24%,较1月的占比增长了17个百分点,而企业在三、四线的新增存储占比则呈下降态势。

李莹指出,三、四线城市曾经因为不受限购、限贷等宏观调控限制而颇受企业推崇,但三、四线城市经济实力不强,居民购买力不足等缺陷逐步显露,因而企业再度将拿地重点转向一、二线城市。

一位央企开发商代表表示,去年下半年市场回暖,开发商去库存较大,资金充裕又存在补地需求,在房价预期上涨的大背景下,积极入

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》

**越秀·星汇金沙**

销售热线:0535-6115555  
项目地址:烟台开发区北京中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,园林景观塑造,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。

**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。