

# 牟平区稀缺海景资源受追捧

专刊记者 孙立立

以前的牟平,因为与其他区域之间的距离较远,影响了客户群体的共享化,一直发展缓慢,但是随着今年跨辛安河、沁水河大桥的开通,和青烟威荣城铁的贯通,牟平的交通水平大幅提升。虽然牟平区整体住宅均价不高,但牟平以其独特的海景资源,吸引了众多的外来房企。随着一拨拨的地产大鳄的到来,牟平区成为烟台六区中发展最快的区域,也吸引了众多置业者。

除了独特的海景资源,牟平旅游资源也很丰富,南有昆嵛山,北有养马岛,不仅吸引了本地的开发商,更是吸引了国内知名房企,也吸引了一些外来置业者,更是掀起了一波异地置业热潮。

近几年,烟台作为传统的价值高地、价格洼地,被越来越多的地产大鳄所关注。牟平作为一线房企聚集地,除了之前的天房檀珑湾外,2011年,龙湖地产首个旅游地产项目龙湖葡醍海湾创造了烟台楼市的传奇,一时间,整个烟台的目光聚焦牟平!紧接着,融科滨海、招商地产也陆续进驻牟平。北部沿海板块以国内一线开发商及本地实力雄厚的开发商为主,代表楼盘龙湖葡醍海湾、融科滨海、天房檀珑湾、山海龙城等。现在大部分项目已经开始或即将开始交房,项目定位以改善为主,客户群体少部分来自牟平本地,大部分来自烟台市区及外地。2014年招商地产更是在牟平区拿下4块地,将在龙湖B地块对面建设大规模的住宅小区和商业。随着

海景资源争夺战的打响,海景项目一路向东延伸,一线海景资源的稀缺,罕见的价格洼地,优越的自然环境一度让牟平成为海景资源争夺战的焦点。

无论是价格还是销售量,相对于烟台其他五区的“大起大落”,牟平区楼市房价总体偏低,涨幅比较平稳。滨海路沿线多集中了异地及其他区域的投资性客户,城区中南部为本区内的刚需性购房群体。整体的购房人群仍是牟平本地居民为主。代表楼盘海屿公元、双涛苑、领海公馆、官庄豪庭等,该板块项目以刚需和改善为主,80-120平方米中小户型为主,总价较低,去化率较快,80%的客户来自本区。

随着2014年接近尾声,不少开发商借助“圣诞”、“元旦”开始大力促销,各种暖场活动更是层出不穷,年关的临近,烟台开发商们为了冲年终任务,在利好政策满月后也出现优惠扎堆的现象。天房檀珑湾剩余房源毛坯房源均价5500元/平方米,精装修并且送



牟平区独特的海景资源吸引了众多知名房企。图为龙湖葡醍海湾。

车位房源,慢城宁海现房销售,现推出一套特价房,4000元/平方米,面积为120平方米,位于6号楼3楼,需一次性付款。项目现均价为5500元/平方米,每层价差在20-30元/平方米,现总房源仅剩200套左右,二期2、3、7、8、9号楼剩余50套左右。购房享全款9.8

折,按揭9.9折。

如今的牟平,基础设施建设及配套日趋完善,也出现了不少高品质项目,在丰富的山、海、河、泉、岛旅游资源之外,吸引更多的商业、医疗、教育、产业等资源,吸引越来越多的外来人口来此安家落户。

# 开发区商业地产全面开花

专刊记者 曲绍宁

如果说2013是商业地产的蓄势期,马年毫无疑问是起飞期。相比较住宅市场的跃跃欲试,开发区商业地产在2014上半年逐渐兴起。长江路商圈中,富饶中心、星颐广场、天马中心广场纷纷入市,西部招商地产马尔贝拉项目也破土而出。虽然衡山路商圈目前仅有万行中心较为活跃,但整个开发区商业崛起将是大势所趋。

开发区重新定位  
政府引导综合体全面开花

一个区域,八个综合体,客观来说,真的“过多”了。但这要从其定位转变说起。业内人士认为,开发区区域情况比较特殊。众所周知,过去20-30年,开发区被定义为工业之城,政府前些年重视工厂企业招商引资,忽略了城市发展进程。以至于,开发区经济的发展,已经与城市规划不匹配。于是,政府在三年前决定对开发区城市发展升级换代,其中就包括衡山路、长江路这八大综合体。

天马董事长助理,招商部负责人姜绘来曾表示,开发区商业市场亟待升级,区域商业市场缺口巨大。前期开发区仅彩云城、德胜商城等消费场所,相对芝罘区较为落后,传统消费场所已经无法满足开发区几十万人口的生活、消费需要。

随着开发区的经济发展,人口的增长,政府决定转变开发区定位,大规模引进商业项目,进而出现了这两年综合体集中爆发之势。

区域价值凸显  
开发区地块炙手可热

开发区作为近两年烟台房地产市场的热点区域,随着万科、越秀等品牌房企的入驻,吸引了更多关注的目光。曾被称为“价值洼地”的开发区已成为热点区域。

“开发区是烟台市的工业重镇,为数众多的工业企业带来了强大的购买力,尤其是众多年轻产业工人所蕴含的刚性需求。”这些品牌的入驻,显然有着自己独特的眼光。越秀地产在入驻开发区后在一份公开信息中表示,“此次购入地块周围分布有富士康、斗山机械、大宇造船及通用汽车等大型厂企,且随着万华工业园的建成及未来多家厂企的迁入,人口数量将持续增加。”

同时,随着潮水机场和西港区的建立,未来项目海空出行将更加便利。作为连接开发区中心与机场、港口的交通要道,“项目所在片区的区域价值将逐步得到凸显”。



开发区商业地产全面开花,商业升级。

今年,多个项目开盘热销,也拉动了该区的成交量,一度跃居六区前列。开发区蜜橙、金桥澎湖山庄二期、业达左岸慧谷、越秀星汇金沙相继开盘,且

开盘效果显著,更一再创烟台楼市开盘的销售奇迹。这些项目首开大卖,一个共同的原因就是开发区潜在的刚需购房群体。

# 福山区楼市成交量上升势头明显

专刊记者 孙立立

福山区,位于烟台市区近郊,连接芝罘区与开发区,交通、配套等都比较完善。目前福山区楼盘开发数量较多,面向客群主要为来自开发区、芝罘区的年轻刚需,较为活跃的项目大多分布在夹河板块及福海路板块。平均房价在5000元/平方米左右,在六区中有一定优势。

与其他六区相比,福山区市场在2014年上半年相对活跃。多个项目出台的优惠促销活动很是轰动了一段时间,福山区成交2439套,不敌芝罘区和开发区,排名第三。从每个月的成交走势图可以看出,年后市场观望情绪对福山区的影响较大,2-4月福山区成交量一直在低谷徘徊,上半年福山区成交波动较大,1月和5月都是六区之首,但是其余几个月比较不理想。

下半年,从每个月的成交走势来看福山区相对六区较为活跃,7、8月份成交量不高,9月份成交量环比大幅上涨。“银十”福山区成交626套,勇超8、9月份的区域冠军芝罘区,拔得头筹。11月中

西部三区表现都比较亮眼,成交套数均在600套以上,尤其是福山区和开发区,一批取得预售证后顺销的项目集中网签推高成交量。两区都成交671套,并列榜首,西部两区年底表现依然强势。

福海路是区域绝对核心,周边楼盘数量很多,配套方面也是最具优势的。沿河片区也有不少楼盘,河景资源也让这些楼盘有了独特的价值和魅力。福山区面积较大,但是楼盘多集中在东北部,万科的进驻将区域居住线向西拓展,虽然现在还没有规模化,但是随着核心片区可开发用地缩水,向西、向南发展都是必然的。而福山南部楼盘发展很快,数量逐渐增多,2014年福山区

的价值通过区位成交排名得到了充分体现,相信2015年福山区发展势头更加强劲。

福山区2014年推荐楼盘

**阳光首院:**位于福山区夹河板块,首创置业投资开发。占据城市生活版图中央,以连绵的生态湿地景观,全方位的城市高端休闲配套,完美呈现城市居住价值典范。包含别墅、多层、小高层、高层住宅、公寓、商业等多种产品。

**优惠:**购房就享有团购9.5折大优惠。高层交2万元抵4万元;小高层5000元抵25000元,洋房5万元抵7万元。14-58平方米小商铺所

剩不多,均价13500元/平方米,首付50%起。

**香缇熙岸:**位于福山区主干道福海路与蒲湾街交会处,是福山商务、商业、居住、教育、金融、公交的最核心。法兰西范本,4万平方米精装园林,交通畅达,配套成熟。

**优惠:**香缇熙岸3套成团,4999元/平方米一口价。

**福利莱万和城:**二期交房进行中,12月10日-12月25日二期全部交房。福利莱万和城三期17#楼火热销售中,面积73-91平方米,11层小高层,一梯四户。

**优惠:**小高层一万元抵四万元。城央楼王31#楼认筹,交一万元抵四万元。