

■房企年报

三四线库存压力大 房企一二线“挤油油”

国家统计局70个大中城市房价数据显示,2015年一线城市商品住宅价格大涨21.3%,二线城市略涨1.6%,三、四线城市则下跌2.2%。正是因为三四线城市楼市的不景气,导致房企开始撤离,加速向一二线城市“布局”,绿地、龙湖等一线房企已经明确了重点一二线城市的发展目标。



▲济南东部某一线上市房企售楼处人头攒动

三四线城市销售遇阻

“2015年年中,潍坊高新区一楼盘搞活动,爆出3800/元平米左右的价格,震惊了我,这个楼盘最高价格每平米曾突破6000元,不到四千的价格相当于跌落到了潍坊4、5年前的房价水平。”负责潍坊区域楼盘代理的某公司策划人许萍告诉记者。在枣庄滕州,受市场影响,房企也是走了一拨,来了一拨。“中建地产进入滕州,我们公司负责前策工作,如今4年已过,至今未动工,不排除开发商有退地的可能。”济南某代理公司负责人告诉记者。她表示,紧挨中建地块的为另一大品牌房企,两年之前就在宣传即将开盘,直至今年3月,才启动内部选房,去化了不到100套房源。

“虽然三四线城市的土地价格比较低,但市场消化力不高,仅仅依靠低廉的土地成本获益显然不行,需要深入了解当地的需求,寻找新的机会。”业内人士表示。

世联怡高山东区域总经理朱江表示,到目前为止,三四线城市的房价已经同比下降20%-30%，“不去库存就死在那里,不降房价就活不下去,这是不由人的意志为转移的”。就山东省而言,三四线城市去库存一般需要12-20个月,整体压力比较大。

加速向一二线城市“集结”

由于三四线城市楼市的不景气,近两年来房企向一二线城市聚焦的趋势已经越来越明显。不少有实力的房企都正在加速一二线城市的布局,扩张土地储备。

绿地集团在其发展战略中明确指出,重点发展北京、广州、武汉、合肥、南京、济南等15个城市。“一二线城市因其经济发达程度、商业密度以及由此产生的产业聚集和城市人口聚集效应,带来了包括住宅、商业地产的大量需求,其中孕育的广阔市场空间和潜力是三、四线城市短时期内所不可比拟的。”绿地集团山东事业部负责人表示,济南已经列为绿地集团重点

发展城市,接下来将积极投身新一轮的社会经济发展大潮,围绕CBD中央商务区、旧改棚改、产城融合健康旅游项目、地铁等基础设施投资,现代供应链物流地产等五大投资重点,确立了在山东未来5年的发展规划。

2015年度业绩报告,龙湖实现了近70亿元的核心净利,“龙湖一直秉承12字战略,扩纵深、近城区、控规模、持商业。前九个字阐述的就是,龙湖新进城市只限定在24个当时年销售额超过400亿的城市,尽量靠近市中心地区拿地,不能靠堆货来实现销售额。”吴亚军表示。

不过,也有部分房企对一线城市楼市最近一轮的涨幅表示出一定的担忧。比如,碧桂园集团总裁莫斌就明确表示,不会放弃深耕三四线城市的做法:据悉,碧桂园2015年合同销售额中有52%来自于瞄准一二线城市的项目,46%来自于面向三四线城市的项目。

(楼市记者 陈晓翠)

市场回暖看好今年市场 九成一线房企上调目标

去年11月,恒大、中海等多家房企上调年度销售目标,并在年内完成任务。进入2016年,龙头房企纷纷发布年报及未来发展战略,不少企业再次上调年度销售目标,布局一二线城市,而极少数房企收缩销售目标,走上转型之路。

九成房企上调年度目标

今年年初,恒大地产宣布,集团物业于2016年全年的合约销售目标将为人民币2000亿元,相比2015年人民币1800亿元的合约销售目标增加11.1%。绿地控股则公布,2015年旗下房地产业务实现合同销售金额2301亿元,合同销售面积2176万平方米,绿地2016年合同销售金额目标在上年基础上继续有所提升。

从公布的今年销售目标来看,超过九成的一线房企调高了年度目标。但是也有一线房企收缩2016年销售目标,在所有房企中,万达应该是缩减目标最大的一家,从2015年房地产业务收入1640.8亿元到2016年预计房地产合同销售为1000亿元,整整640亿元的差距。

行业集中度有望提高

为了实现年度销售目标,各龙头房企今年的销售战略也值得关注。原本只是在房地产开发行业拥有一席之地的恒大地产,俨然已经成为涉及地产、金融、文化、体育、医疗健康、快速消费品、互联网等多产业的巨无霸企业。在2016年,恒大将继续贯彻快速开发、快速销售、快速回笼资金的策略,继续保持规模化的持续稳健增长。

在龙头房企不断提升竞争力的背景下,行业集中度有望继续提高。有业内人士认为,继2015年房企销售金额榜门槛显著提升后,2016年10强、20强、50强企业的集中度会继续大幅上升。这些房企,不可能依靠单一城市的快速上升来带动,而是追求均衡布局的增长,这些企业大多布局一、二线城市,未来的活跃度摆在那里。

(楼市记者 刘亚伟)

经十路，西城心，品质人居备受追捧 2016地平·梦世界持续热销

2016年,济南楼市迎来了火热的开年,随着一系列地产利好政策的不断推出,济南各区域房产销售量价齐涨。济南西部新城随着宜家、麦德龙、迪卡侬、会展中心等国际级商业巨头的落定,成为了众多客户的购房首选区域。其中,位于经十路上,槐荫区政府旁,占据西客站核心门户的地平梦世界项目,以优越的位置,卓越的品质,力压西城各楼盘,再次卫冕2016年春季西城。

地平·梦世界居于经十正脉,缔造西部新城央心百万方城市综合体。地平梦世界·华园,120万方西城最大综合体之上,40万方商业航母之邻,占据新旧老城交汇处,位于三园一河中央生活区内,秉承一城宜居颐养之地,以繁华之势于繁华秘境中,首创院落名筑,缔造前所未见中国风度。

在二孩政策放开之后,济南楼市首次呈现出“首次改善”置业者占据市场主流的现象。相关数据显示,济南一季度的成交面积段成交贡献占比主要以120-144平方米的首改户型,成交面积占总成交面积的32.70%。这意味着济南整体购房市场趋于成熟,越来越多的人关注品质生活和家庭生活。而梦世界新推出的华园新品,正是以深度契合改善型置业者需求的阔绰三房、功能四房为主力户型,匹配城市新中产家庭三代同堂的品质人居梦想。一梯两户板式小高层,梦世界华

园102-144m²院落名筑,根植于我们心中的院落情结,以“人为其一,我为其十”的胸襟,一栋一风情,一院一世界,充分借鉴传统中式宅院“天人合一”的建筑哲学,传承中国传统人居礼序,以中式宅院美学复兴为基础将建筑与院落相结合,创新中式宅院布局,充分扩展建筑附属空间,于腊山河畔,重新书写中式院落文化,完美演绎中国传统居住理想。将社区园林体系的打造融于建筑布局,形成一栋一院的独特宅院格局,彼此独立却又相互串联,形成不同尺度的私密生活空间,超高得房率高,一梯两户布局,出行便捷,避免同层住户间相互干扰,通过大阳台、多飘窗的设计,有效使用面积大大增加,景观视野更宽广。

坚持“使良匠、于良时、择良材”的甄别要求,对园区每一处细节,精心雕琢。无论是园区灯光、石材像雕、中式园饰、芝



▲地平梦世界·华园近期加推,人气火爆

麻灰花岗岩等,无一不是由匠人逐一精选而得,对于户型更是精益求精,梦世界华园102-144m²甄选三室、四室户型,全明通透,方正紧凑,无浪费空间,通透的户型设计把阳光和风引入居室,室内功能分区明确,干湿、动静分区,更多考虑实用性私密性,灵动多变,恰到好处的空间布局,大开间轩朗格局彰显品质生活,充分满足三口、四口之家的生活需求。

西城品质生活,在地平梦世界完美绽放。除项目自身卓越品质,梦世界华园精心缔造济南首家邻里中心,为居住者24小时服务家生活:3大特色服务提供尊贵专享服务,12种便民业态提供贴心生活照料,1条邻里走廊让居者舒展身心。

润华集团深耕济南26载,坐拥润华汽车、房地产、润华物业、润华药业四大国家级产业,11大汽车产业集群,位列中国民

营企业500强。地平置业依托集团强大的资源整合能力,先后开发映月山居、三希堂别墅等项目,成长为济南最具影响力的地产开发企业之一。地平·梦世界为地平置业回报济南的开山大作,升值潜力无限。

服务热线: 58907777
华园营销中心: 三馆南行500米,烟台路与腊山山东路交叉口
项目地址: 经十路28988号