

· 楼市动态 ·

万国商贸城进京招商

日前,中国石材产业投资洽谈峰会暨万国商贸城项目推介会在北京召开,800多位嘉宾参加了峰会。峰会主题是“精诚合作,金石为开”,重点关注中国石材产业发展新道路,参会代表均对万国商贸城发展寄予厚望。会上设置了万国商贸城商铺投资洽谈实效对接,公布特惠信息,来宾踊跃接单。

万国商贸城项目位于河北黄骅港,由福建华泰集团联合海内外闽商巨资打造。该项目拟投资340亿元,占地1.7万亩,创造年产值500亿元,年纳税10亿元,是全国规模最大的石材商贸城之一。地处“环渤海经济圈”的万国商贸城建成后,将整合京、津、冀、晋、鲁等零散的二三级石材流通格局,打造“北方的水头”。

龙湖·好望山收官前推优惠

目前,龙湖·好望山的实景已经呈现,购房者可以亲身感受产品和景观的魅力。而北京龙湖已经在此区域深耕八年,在近2000亩的片区内先后缔造出龙湖·香醍漫步、龙湖·香醍溪岸、龙湖·好望山,三个项目连接成一个超大的庄园。

龙湖·好望山部分房源在今年6月已经交付,目前所剩房源已经不多。“2014年底,龙湖·好望山预计在未来20天内推出20套优质房源,买房人首付只需50万元起就能住上龙湖的别墅。”好望山项目营销负责人李昂表示,此次加推房源是项目的收官之作,将会有一天一套特惠房源推出。“龙湖·好望山凭借超大的社区体量、纯熟的别墅生活氛围、独特的产品设计和原汁原味的托斯卡纳建筑风格,在北京别墅市场独树一帜。”业内专家认为,作为北京最具性价比的别墅产品,此次龙湖·好望山推出的产品已成为今年购房者抄底别墅市场的最后机会。

中国写字楼第十一届年会闭幕

日前,由房讯网联合全联房地产商会共同主办的“中国写字楼综合体发展论坛第十一届年会”在北京富力万丽酒店隆重举行。本届年会主题为“多元与分化:白银时代下的房地产”。

全联房地产商会创会会长聂梅生、中国房地产业协会名誉副会长朱中一、北京师范大学房地产研究中心主任董藩、天骥智谷(北京)有限公司董事长刘芷均、全联房地产商会秘书长钟彬、中国REITs联盟秘书长王刚、中国房地产部品采购联盟首席专家高少义、百度大客户销售部总监刘立军以及中国主流开发商及金融机构超过600位嘉宾出席。年会现场通过主题演讲和圆桌对话形式就宏观经济与房地产趋势、行业调整与市场逻辑、互联网思维下的房地产与金融、产业地产全生命周期模式与创新、写字楼的新常态与产业链的新机遇等话题进行了观点碰撞和交锋。

全联房地产商会年会召开

在全国房地产市场起伏不定、未来走势变幻莫测的大背景下,为了引导会员及行业企业积极应对房地产行业升级转型,12月13日-14日,以“跨界·创新·破局”为主题的“全联房地产商会(原全国工商联房地产商会)2014年会”在北京富力万丽酒店召开。包括年度工作报告、会长联席会、精瑞奖颁奖典礼、产业模式创新探索与实践、美国十大州地产投资项目展示及洽谈、商会家宴,以及电商与互联网金融、地产与酒店投融资、人力资源管理创新三大平行论坛。

爱唱响远洋感恩音乐会在京举行

12月12日,由远洋之帆公益基金会和远洋地产联袂打造的“手拉手·看世界——2014爱唱响远洋感恩音乐会”在中国音乐学院国音堂盛大举办,受远洋之帆资助的羌族、藏族、哈萨克族三所山区学校学生、北京三所远洋学校学生、大学生音乐团体和众明星一道,共同为现场近千名观众呈现了一场爱意浓郁的音乐盛会。

2014年,远洋之帆与远洋地产联手打造了“爱唱响·感恩音乐季”品牌公益活动,以音乐为切入点为边区孩子架起通往外面世界的桥梁,表达专注于改变基础教育发展不均衡的持续态度和行动,也向全社会全面展示了远洋CSR深耕教育十余年的丰厚成果。继8月圆满完成了北川音乐夏令营走近羌族小伙伴的活动后,此番又有羌族、藏族、哈萨克族更多地区的孩子们踏上了北京音乐之旅,相会聚首、共叙感恩情、畅想音乐梦,分享音乐带来的欢乐与感动。

内外部来信让中海地产短板曝光

“地产教父”走下神坛?

日前围绕着内外部两封来信,让一直低调的中海地产处在了风口浪尖,仔细看过两封信给人的感觉是尽管处在千亿元销售光环之下,但是中海的问题也随之暴露,发展的瓶颈期已然出现。

12月10日,中海发布业绩报告显示,2014年11月中国海外系列公司的合约物业销售金额约为151.02亿港元,相应楼面面积约为112.68万平方米。此外,截止到11月30日,中国海外系列公司的累计合约物业销售约为1340.38亿港元,相应的累计楼面面积约为884.86万平方米。

按照中海全年1400亿元的销售目标,中海达标难度不大。中投证券发布研究报告也提出,受益于政策放松,销售、资金状况有望改善。中海地产预计全年签约销售1450亿港元(+5%)以上。

在今年这样的市场环境下,中海的业绩可算是可圈可点,但是比起万科、恒大、绿地等同级别的房企,中海的增长速度在大幅下降。

今年前10月,绿地、万达同比增长速度超过了30%,万科、恒大、碧桂园的同比增幅超过15%,而中海却出现了业绩同比下滑两个百分点的尴尬。而2013年中海前10月的销售额为1216.4亿港元,而今年却为1189.36亿港元,同比下滑两个百分点。

多年来,中海地产一直被认为是中国房地产业的教父级企业,从最早的万科海盗行动流失的刘爱明、袁伯银、杜晶等人,到最近的长



期负责财务融资的吴建斌去了碧桂园,集团长期负责计划管理和合约成本管理的阚乃桂去了世茂,中海为许多房地产企业培养了大量人才。

中海地产一直被外界称道的是强大的成本管控能力、利润遥遥领先、工程质量较好。因为中海是港资开发商的好学生,在与香港房企和黄、长实、九龙仓等长期代建合作过程中,中海学习的是系统控制成本、踩对节奏拿地和注重财务运营效率的模式,而不是仅仅依靠成本部死抠成本。这一点中海远比万科等其他巨头做得好。

但是这一切在2012年发生了变化,市场变了而中海却没有变,这封来自中海内部的信直指,中海突破千亿元后传统中央集权的管控模式

难以完全有效管控地方的各个开发环节和流程。传统上的严格审批制度效率较差,审批流程较长,大量审批都要归于集团,集团忙不过来,难以满足日益激烈的竞争下需要快速和灵活多变的要求,过分风险控制和中央集权导致地方没效率,错失战机。

而更为致命的是,在2013年中海地产斩获的36宗土地中,二线城市28宗,其中沈阳和长春达到了13宗,而目前东北三省出现的大量人口流失已然让当地楼市形成了供大于求的危险形势,而沈阳和长春更是重灾区。

在创新改革席卷所有行业时,地产行业的龙头企业也在不断引入新的思维模式,中海也该行动了。

北京商报记者 赖大臣

豪宅战前的最后机会

别墅反季节销售图谋快跑

伴随着融创农展馆地王的入市,明年的豪宅战异常激烈已然成为市场共识。国内某龙头房企北京区域负责人向记者表示,明年入市超过8万元/平方米的项目估计将达到40多个,这将非常可怕。面对这样激烈的市场环境,本应该偃旗息鼓的别墅市场却在年底开始了新一轮促销。

图谋快跑

岁末本不是卖别墅的好时机。根据亚豪机构数据统计显示,今年11月北京别墅市场共实现成交161套,环比减少10套,成交面积4.8万平方米,基本与上月持平。与此同时,11月别墅市场成交均价为30250元/平方米,环比小幅下滑7%。

尽管市场成交不高,但是房企的推盘意愿却非常强烈。11月北京别墅市场当中有5个项目入市,相比上月增加两个。其中包括纯新盘新世界·丽樽,以及老项目后期金隅澜湾、滟澜新宸长桥墅等。5个项目共新增别墅产品294套,环比增长238%,也创造了近3个月的供应新高。

“明年的高价盘太多了,竞争压

力太大,而且现在高端客户就那么多,大家的目标客户群又基本一致,因此还不如早开。”某项目销售负责人向记者表示。

11月入市的别墅项目中,“性价比”之争再次成为关键,其中最吸引眼球的莫过于“一成首付”的重出江湖。如滟澜新宸长桥墅通过“网络预售”限时推出的首付一成优惠,以该项目一套房源880万元起总价计算,相当于首付88万元起;另外金隅澜湾也打出“一成首付61万起,住城市别墅”的口号。而这一活动成效也显而易见,据悉,滟澜新宸长桥墅此次推盘已全部售罄,这在目前低迷的市场环境下实属难得。

新区域崛起

在新项目不断涌现的情况下,北京新兴的别墅区域正在不断发力,吸引了大量买家的关注。

位于亦庄核心区的远洋天著,作为京南别墅的代表,销售一直处于稳定上升期,2013年8月,远洋天著二期“澜湾”曾创下开盘两小时劲销8.6亿元的城市别墅销售纪录;今年5月,三期“云廷”开盘当日劲销5亿元;8月入市的蝶墅产品,现已接近清盘,今年前11个月销售额已超20亿元。

“由于亦庄区域优越的自然环境和产业新城的发展前景,在亦庄绝大多数房企均将产品定位为中高端改善型,在‘9·30’楼市新政之后再次成为高端圈层客户的置业热点区域。”一位大型房地产开发商负责人告诉记者。

库存高涨

虽然成交趋于稳定,但是别墅市场的高库存却使得这一市场未来风险隐现。据亚豪机构统计数据显示,自2014年开始,北京别墅库存在曲线打破以往一马平川的状态,开始出现逐月攀升态势,最近数月更是屡创历史新高。截至11月底,北京别墅市场存量套数高达7334套,相比去年同期高出54%。

在这样的市场环境下,项目的性价比和口碑成为了竞争的关键,交房无疑是检验项目品质的关键。日前远洋天著二期“澜湾”正式交房,园林、房屋质量、物业品牌等方面再次成为业主的关注点。远洋天著在交房时间的安排上避免了业主集中收房的拥挤现象,给业主在时间安排上带来了极大便利。据悉,远洋天著在顺利交完二期房源后,将持续加推项目三期“云廷”,抢占市场销售周期。

北京商报记者 赖大臣