

· 楼市动态 ·

金樽汇正式亮相远洋万和公馆

日前,在望京首席豪宅远洋万和公馆的水上剧场中远洋举行了一场汇聚百余名地产行业人、供应商、合作方、联盟商家及知名媒体人的答谢活动。同时也是其合作会所“金樽汇”正式成立后的首次亮相。远洋地产远豪公司总经理庄江波及全体高管、金樽汇总经理金鑫及业内同行出席活动。

会所“金樽汇”引起了与会者的浓厚兴趣,金樽汇位于远洋万和公馆社区会所地下一层,将包含宴席、KTV、红酒雪茄吧等多种娱乐功能,并将成为服务远洋万和公馆业主和北京地产业内同行的平台。而通过金樽汇,万和系将尝试符合时代趋势的平台营销模式,再次推动万和系营销的全面升级。

国风美唐双地铁盘面市

“地铁盘”的概念在北京购房者心中早已深深扎根,一直都受到购房者的热切关注,拥有双地铁的楼盘更是因便捷的交通优势大受欢迎。

以即将开盘的首开·国风美唐为例,该项目就紧邻地铁8号线和13号线的交汇点霍营站。其中,8号线南北纵达全城、13号线东西贯穿奥北,通联东直门、西直门两大交通枢纽,8号线、13号线双轨交汇在霍营形成了十字形立体黄金枢纽。通过8号线和13号线能迅速换乘地铁2号线、4号线、5号线、6号线、10号线、昌平线,半小时即可通达全城。8号线全线通车后,将成为北京最长的地铁线路,不仅能极大地方便回龙观、霍营、西三旗地区的居民出行,也有助于缓解地面交通的拥堵。

万科长阳天地签约雅诗阁

昨日上午,北京五和万科长阳天地与雅诗阁旗下馨乐庭品牌服务公寓举行了签约仪式,活动在万科长阳天地售楼处举行,即将转任北京万科董事长的毛大庆也参加了此次仪式。

在媒体采访环节,毛大庆介绍道,建设服务式公寓是对房山长阳区域进行市场调研后做出的决定,与雅诗阁这样的国际品牌合作,相信这样适合市场需求的产品后期销售情况会很理想。谈及刚刚公布的《不动产登记暂行条例》,他直言对房地产市场影响不大,对于城乡二元化问题的解决会起到一定的作用。毛大庆还表示,明年的房地产市场会很好看,高价位的楼盘会有很多。

世茂地产联姻造梦者

近日,“新想法·新呼吸”空气健康与安全研讨会暨造梦者恒氧净化解决方案新闻发布会在北京召开。会议上涉及行业内的数百位专家及全国科技、健康、地产等领域的主流媒体均到场,共同见证了以“恒氧、流通、洁净”为主要特点的造梦者恒氧净化空气解决方案的全新发布。

作为造梦者在地产行业的第一个战略合作伙伴,世茂房地产提出“生活服务商”的战略定位以及整合优质资源服务业主生活的理念。希望把先进的室内空气解决方案从社区配套、商业服务、建筑规划设计安装等多个维度落到实处,服务公众,服务生活。据悉,造梦者和世茂双方确定的合作主要将围绕世茂的社区O2O店、MINI MALL、写字楼宇、住宅预置、教育配套等多个层面展开,是一种深度介入的合作模式。

鲁能格拉斯打造小镇冰雪节

近日,鲁能地产推出了格拉斯小镇冰雪节,借助冬季冰雪运动为业主和市场客户提供独特的生态环境体验,让消费者通过玩儿来转变他们的固定思维,形成新的思维观念,即冬季买房也有很多好处。

业内人士表示,从房屋结构本身来说,冬季选房可以检测出外墙与梁、柱结合处是否有“冷桥”现象,而且还可以看出房屋建造时是否偷工减料,房屋的保温效果。同时,冬季选房还可以直观检测出隔墙是否因室内温度过度,墙面出现变形;再次,在大风的冬天,可以轻松判断出门窗封闭是否良好。鲁能是第一个举办社区冰雪节的房企,这在高端别墅市场算是首例。一位鲁能地产负责人表示:“格拉斯举办北京首个社区冰雪节,是在打造生活方式体验的平台,通过这种差异化的体验让市场对项目进行全面认知,这也是为业主提供纵深服务的一种方式。”

(上接C1版)

白银时代 地产故事待续

股市要抢楼市的戏码

随着大象和猪的轮番起舞,A股今年牛市行情仍在持续,在上证指数站上3100点的带动下,沪深两市总市值也创出历史新高,超出2007年高点15%。

套用电影《非诚勿扰》的一句话,“牛市来了就没时间找对象了”,同理,在股市一片大好的情况下,谁还有心情去买房子?上轮大牛市时,不少人全是卖房子炒股,这样的情况是否还会出现,明年的楼市显然在股市大涨的情况下会更加艰难。

富昌金融集团中国区总监庄少峰最近大胆地预测说,市场还有犹豫,目前A股处于牛市第一阶段,2015年将进入第二阶段,这一波牛市行情的高点将不会只有6000点,很大程度视中央政府的改革进展到怎样的程度,并让人们看到对实体经济带来具体的改善情况。

剧情预测:除非着急买房结婚的,估计明年大部分的财力会压在股市上,尽管可能是“新手死在牛市中”的悲惨结局,但是人人心中有发财梦的今天,依然会有人将置业的钱买股票。

“嫁”两次的绿城还有幸福吗

从5月双方达成收购协议,到10月宋卫平表示后悔;从老宋说“我发现把绿城卖给了一个不应该卖的人”,到老孙“你永远是我大哥”。若说能够长期盘踞2014年地产圈头条新闻位置的必属绿城、融创两家的联姻。

而今,旷日持久的离婚大剧终于落下帷幕。宋卫平坦言,半年前与融创的合作不愉快,甚至更是称其为“野合”。12月19日,融创、绿城双双公告,终止绿城股权收购协议。日前绿城中国在杭州召开新闻发布会,将以60.13亿港元价格出让绿城中国24.288%的股份给中国交通建设集团,交易后中交集团将向绿城派遣部分董事和高级管理人员,参与绿城的管理。

剧情预测:对于二者的合作前景,无论是业界影响力还是产品营销能力,中交集团都远不如融创,而这些都是绿城的短板。二次“出嫁”的绿城将迎来更多的是风险与挑战。2015年对于历尽“离婚”与“再婚”风雨的绿城来说无疑将是一场“大考”。

冯仑的梦能否成真

3月,被称为“地产思想家”的冯仑正式退隐万通地产管理层。而其淡出传统住宅业务,目的是为了腾出精力追梦——打造立体城市。其筹划的立体城市第一个落地项目今年也在咸阳正式开工。

“一年多来,我们在几个城市的发展都取得了重大进步。”不久前,冯仑表示,目前各地的“立体城市”项目在快速推进,温州项目即将开工建设;西安项目会在近期公布具体的设计规划,主体动工还要早于温州;涿州项目正在规划之中。按照冯仑的设想,每一个“立体城市”要在5-7年内完工。

“位于西咸新区的西安‘立体城市’项目,规划建筑面积500万平方米,该项目会引进5个知名酒店,与其配套的医疗、产业甚至麦当劳都已谈妥,另外还规划了9万平方米的植物工厂,仅占地7500平方米”。

剧情预测:梦想丰满,现实骨感,并非立体城市概念在任何地方都能受到欢迎。地方政府的想法不一定和其想法匹配,甚至地方政府简单地把此类物业当做新城的一个标杆项目,试点过程中,缺乏可持续支持。2015年,冯仑的梦想还需接受现实的考验。

毛大庆明年研究战略

和大多数谣言被证实一样,毛大庆的调任在2014年的最后一个月终被确认。曾几何时,还有不少人将此与多年前的“双林事件”联系起来,少了彼时的悲凉,多了此时的不舍。

2009年,在北京房企销售排名中北京万科只位列第7位;而2010年,万科就以101.49亿元首次坐上第一的宝座,这是毛大庆接手北京万科的第一个经营年度。

特别是今年前10月,北京万科销售额已过170亿元,全年指向200亿元。不仅如此,北京万科随后还充分发挥了小股操盘的优势,对配套服务商更是执行最好的区域,同时在商业地产方面不仅实现了成功开业,还完成了资本化。

剧情预测:对于毛大庆这样一个闲不住的人,尽管离开了操盘一线,可是未来的事情会更多。他向记者表示,万科未来的转型将会更大,目前正在对医疗产业进行研究。

房企明年还玩儿规模吗

一直稳居房企老大位置的万科,今年终于遇到强有力的挑战。从今年初张玉良放出话“今年要卖2400亿”下“战书”以来,全年两家企业销售业绩就陷入胶着。年关将至,双方销售业绩也相差无几。

就在绿地即将超越万科之际,万科却在寻求转身。在万科完成年度回款2000亿元的目标时,郁亮表示,万科已有很多年不再用一个固化的数字作为年度经营目标。“‘2000亿回款’的意义,不在于‘2000亿’,而在于‘回款’。只有获得回款才是真正的销售,当我们的传统业务进入白银时代,尤其当市场处于调整期的时候,需要加倍重视经营性现金流的健康,需要用更严谨的尺度来测度我们取得的销售业绩。”

剧情预测:当万科不再将销售规模当成企业首要目标,未来房地产公司规模比拼还将继续吗?答案是一定的,规模的比拼还将继续,但大家对房企排行榜保持兴趣的同时,对回款率、利润率等体现企业效率与增长质量相关标准的关注将进一步提高。

明年还能全民快乐卖房吗

2014年楼市的低迷让开发商伤透脑筋,去库存成为企业第一要务。“全民营销”因此成为地产圈最流行语。各大企业移动互联网和社交平台,把员工、老业主、粉丝等与企业相关的人都变成房产经纪人,改变了原来通过媒体宣传等待客户的营销方式,发动一切资源拉客户,扩大圈层的大小和客户有效率。

万科有了“万享会”,恒大有了“恒房痛”,碧桂园有了“凤凰通”,绿地有了“GSC地产营销平台”……

但不久前,北京曝出K2清水湾代理销售卷走购房者近800万元,为全民营销敲响了警钟。同时,在山东、海南、甘肃等地发生多起商品房合同诈骗,充分说明了全民营销下,引发买售风险的监管失控。

剧情预测:全民营销是在低迷楼市下,房地产企业为实现突围的不得已而为之。但全民营销在促进楼盘销售的同时也表现出纷纷乱象,受人员素质、信息不对称、监管环节增多等各类因素的叠加,使得开发商在与终端市场对接时,潜藏着更多不可控风险。由此,在楼市出现回暖之势的背景下,2015年各家房企很可能对“全民营销”采取收束的策略。

