

· 资讯 ·

金科华北区2020年销售目标500亿

北京商报讯(记者 阿茹汗)在全年收获347亿元的营业收入后,金科股份释放出了持续发力的信号。在日前举行的金科股份华北区域(产业集团)战略发布会上,金科集团高级副总裁、华北区域公司(产业集团)董事长兼总经理何立为透露,金科华北区域2018—2020年的销售目标分别为200亿元、350亿元和500亿元。

据了解,截至目前,金科华北区域公司已进入北京、天津、石家庄、太原、沈阳、大连、唐山等重点城市。2017年以来,新增土地项目13个,新增土地储备3000多亩,可建面积超过400多万平方米。

何立为表示,该公司将重点完成京津冀城市群、太原城市群、辽中南城市群重点城市的全部布局,新增投资项目不低于30个,预计三年后达到500亿元的销售目标,跻身华北区域房企前十。

中粮置地打造孕婴产业示范小镇

北京商报讯(记者 董家声)日前,中粮(北京)农业生态谷发展有限公司与国家孕婴网在中粮福临门大厦举行战略合作签约仪式。国家孕婴网与中粮置地也正式签约。合作双方就孕婴产业发展趋势等进行交流与探讨,并就打造孕婴产业示范小镇等方面达成合作意向。据悉,国家孕婴网将在中粮生态谷内打造孕婴产业示范小镇,汇集孕婴产业研究院、孕婴产业双创孵化器、孕婴产业总部基地、国家孕婴网孕婴服务中心等孕婴产业集群,并将建设融合绿色农业体验的智慧亲子综合体、智能孕婴体验中心等多业态智能孕婴生态体系。

据了解,中粮健康科技园位于北京房山,定位为宜居宜业宜游的生态发展示范区。项目占地面积超800亩,商住配套为100万平方米,总投资额将超300亿元。产品规划为低密度田园办公空间。

15家房企入围首批“美好生活”计划

北京商报讯(记者 彭耀广)日前,乐居财经召开发现新时代力量2018中国“美好生活”品牌计划发布会。首批入选2018中国“美好生活”品牌计划的15家企业在发布会上亮相。同时还成立美好生活研究院,研究院将以“发现中国美好生活社区”为首个研究课题进行全国范围内的评选与研讨,为实现人们“美好生活”奋斗目标贡献力量。

会上成立的“美好生活研究院”,将针对房产、家居、物业三大行业的优秀企业,在建设美好生活中的实践案例和成功经验进行调查、研究,通过产、学、研、媒四位一体的方式进行完善、提炼和总结,输出具有一定广泛意义和指导性的研究成果,为全行业的健康持续发展贡献积极的力量。

奥伦达定位升级康养小镇

北京商报讯(记者 董家声)日前,经过十余发展的延庆小镇项目——奥伦达正式实现项目升级。项目相关负责人介绍,奥伦达经历了从社群探索到业主同创,再到大健康布局落地,已从度假小镇产品升级为康养小镇,成功迈入3.0时代。

目前,奥伦达的运营模式已在企业内部成功复制康养小镇。15座康养小镇已在建设之中,未来十年,奥伦达将在全球布局100座康养小镇。目前奥伦达重金打造了心身健康(医学)博物馆,引入台式家庭医生服务体系、首次将亚健康防治纳入社区医疗项目、首创了PNI(神经免疫系统)医学中心。同时,奥伦达打造全球康养战略——首发全球度假康养卡。此外,还建立了集合康养酒店、康养酒庄、康养公寓于一体的SOREHSA康养小镇。

当“限竞房”遭遇入市难

“限竞房”无疑是今年北京市场新房供应主力,有数据显示,在北京市场涉及“限竞房”的开发商有56家、项目68个,因此当一则“管理部门正在酝酿对‘限竞房’采用摇号销售”的消息流传时,市场一时风声鹤唳。北京商报记者调查发现,市场上确实有项目因为可能发生的政策变化而做准备,而也有“限竞房”项目因为区域位置、限定价格的因素为后期销售犯愁。



等待

“受到限价房申购政策可能做出的一些调整,公司原本早已计划入市的‘限竞房’项目迟迟未能入市。”一位限价房项目的营销负责人告诉北京商报记者,他所在公司项目是北京首批“限竞房”项目,考虑到项目溢价空间有限,因此他所在的公司希望第一波入市抢个好彩头,在去年该项目便开始蓄客。该负责人介绍,由于限定的销售价格低于周边其他商品住宅,因而吸引了较多购房者,但是随着推盘时间一直后推,原已积累的客户出现动摇,让项目方也开始因流失客户而焦虑。

“可能出现的政策调整”其中一项指的就是销售环节采取公开摇号。日前,一则管理部门正在酝酿对“限竞房”采用摇号销售的新政策传言在坊间迅速流传。其中,销售采取摇号、产权共有等多项传闻最为引人注目。“如果传言属实,之前的游戏规则将被打破,我们也必须考虑到摇号政策给项目和企业带来的影响。”另有项目人士坦言。

事实上,如今的北京新房市场,俨然已经是限价房及共有产权房的天下,从去年开始成交的40多宗限价商品房地块何时入市也成为市场关注的焦点。

据了解,早在去年底,就有两个房山的“限竞房”项目正式亮相,并在市场中进行项目的推广。之后的数月时间里,前前后后传出几次即将入市的消息,但时至今日,这些项目仍旧处在蓄客阶段,并没有拿到预售许可证,自然也未能真正入市销售。

一家全国排名靠前的大型房企相关人士向北京商报记者透露,他所在公司目前在北京区域内已经取得的包括独立拿地、联合拿地在内的“限竞房”项目共有5个,涉及货值在北京区域内排在前列。该人士进而表示,销售政策的变化也给项目的定位带来不确定性,蓄客人群将出现显著的错

位,这也是该公司放缓推盘节奏的原因。

颠覆

事实上,此前已经有上海、南京、成都、杭州、西安等城市出台类似政策,思源地产首席分析师郭毅进而介绍,去年开始在一二线热点城市中,一条不成文的买房“鄙视链”愈发凸显。对于购房者,开发商在选房的优先级上以付款方式划分,有人将买房“鄙视链”编成了一个段子:“全款买房的往里走,按揭的不要堵门口,公积金贷款的请把共享单车挪一挪”。在郭毅看来,如果“限竞房”由政府统一摇号,将彻底切断这一“鄙视链”,令购房人处于更加公平的购房环境中,无疑是一大利好。

对于北京市场而言尤其如此。资料显示,从2016年开始,北京开始出现“限竞房”地块。因其出让条件中,限定后续销售房价的基础上竞拍土地出让价格,成为此类地块的标志性特点。同时,出让地块通常还限定住房户型比例为“90/70”,即90平方米以下的住房面积占比70%以上。但值得注意的是,与符合较为严格申购条件的个人及家庭才可申请购买的“共有产权房”不同,“限竞房”属性仍是商品房。

据相关行业人士粗略统计,从2017年该类土地首次出让至今,北京已经出让的“限竞房”项目总货值在2300亿元上下。该人士进一步表示,在一段时间内,北京土地供应中,“限竞房”供应绝对是“主流”,企业要想在北京拿地,这样的项目几乎成为“必选题”。目前北京“限竞房”基本集中在五环周边,受到出让条件“90/70”政策的限制,90平方米户型将是主流。因此,按照一些公司的计划,这些项目基本都定位为刚性改善性产品。虽然“限竞房”项目的利润不算高,但至少可以保证一定的项目利润。同时,由于之前“限竞房”项目的价格已经确定,企业不会通过控制销售节奏的方式过度追

求土地升值来取得后续房价上涨带来的收益,而是通过快周转实现资金的快速回流,这也是此前企业不断拿下“限竞房”项目的主要原因。

几家欢喜几家愁

实际上,即便没有政策变化传言,如今北京市场上的“限竞房”项目也处于几家欢喜几家愁的状态。中原地产首席分析师张大伟就曾分析,除了五环内少数项目,其他“限竞房”的压力也不小。

“这些项目里,离城市核心区近,以及周边配套成熟的项目可能不太愁卖,而另外一些项目的市场预期并不是很乐观。”有业内人士以房山某“限竞房”项目举例介绍,该项目位于六环外,限定销售价格约3.9万元/平方米,相对于房山在售的新建商品住宅而言,有一定的价格优势,但是地理位置偏远是该项目的劣势。同时,该项目销售价格与如今房山的二手房价格相比,已没有优势可言。据了解,房山区在售二手房的均价为2.9万元/平方米,其中,良乡板块的二手房屋均价在3.2万元/平方米,而该项目的位置比良乡板块还要远一些,相较而言,接近4万元/平方米的限价反而超过临近位置较好区域的二手房屋价格。

当然,市场上也不乏相对压力小的“限竞房”项目。例如孙河板块的3个“限竞房”地块。按照出让要求,这三宗土地的限定销售均价不超过7万元/平方米,如果三宗地要按照70%以上房源90平方米以内执行,那这里将会供应一批600万元左右的房源,总价优势较为明显。据悉,旭辉中粮天恒联合推出的瑞悦府主力产品为总价600万元房源,目前已经进入蓄客推盘阶段,而该项目周边有不少项目已经建成,龙湖双珑原著、泰禾北京院子、中粮瑞府、景粼原著等无不是北京高端豪宅的代表性楼盘,区域内不乏售价达“10万+”的楼盘。

北京商报记者 董家声 彭耀广/文并摄