

自“新国八条”调控执行以来，2011年楼市在“新国八条”政策下走过了持币观望的半年，调控大道之下，一些明智的房企逐步看清楼市烟雾，从下半年伊始走上稳健快速的发展道路。

## 品牌房企下半年加力推盘

# 大兴楼市掀起“价格乱战”

在大盘云集、品牌开发商扎堆的大兴楼市，这一特征尤为明显。不久前旭辉御府100套特价房的售罄，与周边“兄弟项目”的滞销形成明显对比。而对于大兴众多开发商的随流“降价”，中原地产分析师认为，真正的市场并不是“价低者得”，而最终是高性价比产品的舞台。

据悉，首打性价比王牌的旭辉地产近期决定加推50套特价房，引领大兴楼市回归理性。

### 旭辉特价房 引发价格大战

会所先行、园林先行的旭辉御府从建设之初，就被业内认为是大兴楼市高端项目的代表，不少人士曾预计其开盘价格将达到3万元/平方米之上。然而旭辉御府在开盘之际推出了1.76万元/平方米的特价房，立刻成为当下楼市亮色。

记者了解到，热销的旭辉御府位于大兴区兴盛街与乐园路十字路口西北角，比邻南五环，乘坐地铁4号线在高米店北站下可直接到达项目，周围交通十分便利。6月下旬，旭辉御府借11周年庆，推出100套特价房，7月2日进入选房阶段，当天绝大部分特价房户型均被抢订一空，再次验证了价格在当下楼市的巨大作用。

据了解，旭辉御府此次推出的100套特价房，共分三栋楼，包括150—270平方米三居到五居的花园洋房和130—138平方米三居的小高板两大类，均为南北通透的方正格局。旭辉御府的正常均价为2.1万元/平方米，这100套特价房价格为1.76万元/平方米起。均衡的户型和显著的性价比优势使旭辉御府当天就吸引了300多组客户前来选房。

业内人士分析说，相比周遭普遍2万元/平方米左右的均价，1.76万元/平方米算是亲民价格。此外，旭辉御府还配以3700平方米的层峰会所和“一湖三园五景六区”的“美国风”园林，性价比优势更为突出。

理性定位已经成为当下的楼市共识，只是缺乏引路者。

“目前大兴楼市的屯盘量已经高达500多万平方米，只有以市场为本合理定位才能走出困局。”兴



旭辉御府推出的“特价房”当天吸引了300多位购房者现场抢购

创D标的开发商张涛向记者表示。

在旭辉御府特价房广受市场认可的带动下，更多的大兴楼盘开始改变营销策略。

据搜房网数据监控中心统计，7月北京优惠打折楼盘数量为147个，其中大兴区域的折扣盘从6月份的10个增至16个，激增60%，一下子从第八名跃升至第三名。而通州则从第三降至第七。在近期众多打折优惠的项目中，隶属大兴、位于亦庄经济开发区的君安国际以认筹直降98万元的优惠领衔折扣榜。

市场人士分析，目前大兴区域的房价基本保持平稳，而借助于2900亿元城南投资计划带来的长期利好，加上不断落实的区域规划，大兴楼市仍然有很大的增值空间。众多品牌开发商应抓住时机，精准客群定位，合理定价，为持续稳健的收获期做好准备。

### 品牌房企 推盘力度加大

随着调控政策在大兴楼市的蔓延，有资格的购买者不断减少，大兴区域下半年的各个项目开始加快入市，力争占据市场主动。

今年下半年，包括保利新茉莉公馆、金色漫香府等刚需盘即将入市外，还有兴创·屹墅、华润·公元九里等定位高端的低密度项目入市。

记者从旭辉地产了解到，面对市场对于旭辉御府的追捧，该项目决定近期再加推50套特价房源来满足市场的需求。

这一用特价房迅速抢占市场的动作，引发了大兴区域内其他品牌项目加紧推盘。

记者了解到，目前大兴区在售老项目都基本进入销售后期，像金地仰山、首邑溪谷、博悦府等。该区域某项目负责人指出，2010年的区域热度和项目口碑尚存，因此2011年这些老项目仍在稳步推售和成交，从而使得成交价格维稳。但到了下半年，2009年、2010年大兴成交的大量住宅地块将进入开盘销售周期，大兴或将迎来大规模的入市潮。

为获得竞争优势，新盘的低价入市有望成为新特征，一定程度会影响老项目的稳定客群，甚或引起价格战。但这并不能视做“泡沫”的破裂，因为与通州相比，这尚不足以称之为“泡沫”。

### 御府质高价低 比邻房企倍感压力

“尽管下半年大兴楼市将出现一批品牌房企扎堆推盘的现象，但是旭辉御府高质低价的策略，已经占据了市场先机，其他企业很难再分一杯羹。”亚豪机构的一位负责人向记者表示。

去年起，包括保利茉莉公馆、绿地新里西斯莱公馆等刚需产品上市后，迅速带火大兴楼市，随后又出现了兴创D标、马赛公馆、首邑溪谷等一批刚需类产品。

为了避免同质化竞争，从今年起，进驻大兴的开发商也纷纷进行差异化的发展战略，开发了包括普通住宅、花园洋房、别墅等不同产品形式，避免同质化竞争，未来的大兴楼市也将出现新的供应特征。

作为大兴区域内首个定位于高端改善类需求的产品旭辉御府，开盘就吸引了购房者青睐，并不是简单的价格诱惑，更深层

的原因在于建设之初就以豪宅品质要求建造改善类需求产品，性价比优势十分明显。据介绍，旭辉御府一层二层均设有地下室和花园，平层享有超值空中花园阳台及露台，极具别墅质感生活感受。

旭辉御府高性价比优势另一大突出特点在于会所先行和园林设计，而这样的项目目前在大兴区域还是一个空白。

旭辉御府项目营销负责人介绍，旭辉御府致力于在大兴打造一个高端住宅典范区，并先行推出3700平方米的层峰会所，其中的室内泳池与800平方米的露天泳池形成双泳池的配套，这样精致的设计只有在个别豪宅项目才能一见。此外，会所内咖啡厅、书吧、棋牌室、台球厅、宴会厅、儿童游乐区、私人会客厅一应俱全，这在其他花园洋房项目中并不多见。

该负责人还介绍到，园林设计是旭辉御府的另一大特色，主打美国风的御府将赖特建筑理念渗透到小区每一处，并以七重景观相伴。高米店、金星、滨河、翡翠城公园与新凤河外围环抱；近万平方米私属园林——橡树园形成项目二重景观；三、四重景观由花园洋房区香堤花郡、高端公寓区的华登水郡组成；高端会所区打造英伦风情玫瑰庄园组成项目的第五重景观；赖特风情推崇的宅间绿化景观小品打造小区第六重景观；御制花园为您专享，纳四时美景形成第七重景观。

同时，旭辉御府还全力打造五星的物业服务体系，花园洋房私家电梯入户，保障业主居住的私密性和安全性。

商报记者 赖大臣/文并摄

### · 红黑榜 ·



### 龙湖地产 半年销售182.6亿元

**Longfor 龙湖地产**  
善待你一生

龙湖地产近日公告称，上半年合约销售182.6亿元人民币，合约销售面积146.18万平米，同比分别增长74.2%及98.4%。

公告显示，上半年，龙湖重庆时代天街位居市场单盘销售额第一，成都北城天街销售额跻身市场单盘销售额前三。与此同时，各别墅项目在多地市场持续领跑。北京、沈阳、青岛的别墅均名列当地别墅市场销售额第一，无锡与常州的三个别墅项目销售额全部入围当地市场前三，上海好望山跻身上海高端别墅市场前列。

小编插话：龙湖用业绩回应了穆迪的小红旗。

### 保利地产 40亿元输血保障房

**保利房地产(集团)股份有限公司**  
POLY REAL ESTATE GROUP CO., LTD

日前，保利地产董事会宣布拟发行规模不超过40亿元的中期票据，用于保障性住房项目的建设。据了解，保利地产计划今年新增5个以上的保障房项目，目前已落实了两个。“这笔资金主要是投向已落实的两个纯保障房项目和一些配建的保障房项目。”7月12日，保利地产内部人士对记者表示，公司此前并无大规模建设保障房的经验，发行中期票据是多元化融资的一种探索。

小编插话：保障房就是一个活银行，融资的钱指不定做什么。

### 北京城建 斥资14亿元三度拿地



北京城建近日公告，公司子公司北京首城置业有限公司于7月15日以29095万元的价格竞得天津市武清区住宅地块国有建设用地使用权。该地块总用地面积14万平方米，规划建筑面积21万平方米，容积率为1.5。5月以来，北京城建已陆续三度拿地。5月20日，拿下北京市平谷区居住、商业金融、社会停车场库项目国有建设用地使用权；7月13日，北京城建重庆地产有限公司以4.74亿元竞得重庆市九龙坡区两块国有土地使用权。据估算，三度拿地共斥资约14亿元。

小编插话：一直不温不火的城建地产，这次突然发力依然集中在住宅领域，并未透露出转型迹象。

### 金地 上半年业绩翻番

**金地集团**  
Gemdale 科 学 建 家

近日，金地发布公告称，公司6月实现签约金额36.9亿元，同比增长240.5%；今年前6个月，公司累计实现签约金额112.5亿元，同比增长109.3%。金地预计会超额完成全年销售目标。根据金地的销售安排，上半年计划销售100亿元，公司全年推盘量主要集中在下半年。相关资料披露，金地今年的推盘计划大致为第一季度32万平方米，第二季度70万平方米，第三季度125万平方米，第四季度93万平方米，将呈现明显的“前低后高”走势。

小编插话：金地今年已经确定了未来的转型方向，预计下半年的业绩将更加好看。商报记者 赖大臣/整理