

聚焦临沂南滨河板块

寻找价格洼地的价值高点

——访光耀集团临沂公司总经理钟鼎轩先生

无论是置业,还是投资,人们总希望以最小的投入,获得最大的收益。当我们放眼山东,人口最多、面积最大的城市,非临沂莫属;民营经济的活跃程度,也首选临沂。临沂以均价3000多元的优势,是名副其实的价值洼地。为什么选择临沂,如何在临沂投资置业,我们专访了光耀集团在山东的首作——“光耀·荷兰水乡”项目负责人钟鼎轩先生,畅谈他对于临沂城市的理解。



钟鼎轩近照

三大优势推动城市发展

光耀集团成立于2002年,是一个以房地产开发和社区物业管理为主业具有一级房地产开发资质的专业房地产企业,荣获国务院发展研究中心企业所、清华大

学房地产研究所、中国指数研究院三家机构联合颁发的“2010中国广东房地产品牌价值TOP10”称号。集团全面启动了中国3+X的战略布局,山东成为重要的

一极。而在山东的第一站,则首选临沂。这样一个有着鲜明南派色彩的开发企业,为什么如此看好这个城市,钟鼎轩先生给出了他自己的观点。

“山东是一个经

济、文化、人口大省,是光耀集团3+X战略布局的重要组成部分。如果说,济南作为省会城市占据全省战略高地,威海作为海滨城市引领着休闲度假生活,那么

临沂则以其独特的区位优势、规模优势以及宜居城市的建设,成为鲁南苏北城市群中最有分量的一座城市,这个城市,注定潜力无限。”

临沂有三个突出的特点

首先是区位优势。这里是山东省济南——青岛——临沂“黄金三角”的重要支撑点。临沂地处鲁南,扼守山东的南大门,临沂市位于山东省东南部,地处中国东部地区南北交会地带和长三角、环渤海两大经济区的中间地带,也是北京、上海两个特大城市的中间地带。这里交通发达,高速

公路发达,距日照港、岚山港、连云港均在100公里以内,同时拥有鲁南地区最大的航空港,可以说,已经形成了海、陆、空三通的立体格局。

规模优势也非常明显。临沂人口将近1100万人,是山东省内最大的城市。建成区超过150平方公里,有着非常丰富的发展空间。2010年,临沂商城

全年实现市场交易额突破720亿元。临沂商城已经成为临沂的一张名片,成为全市的重要支柱产业。

对于居住来说,更重要的,临沂还是一个宜居城市。自2004年开始,临沂启动“一创六建”工程,成功创建了中国优秀旅游城市、全国双拥模范城、国家环

保模范城、国家园林城市、全国文明城市创建工作先进市等,被授予“中国书法名城”、“中国市场名城”、“中国地热城”、“山东省适宜人居环境城市”等,做大做强中心城市规划,建设宜业宜居城镇化体系成为目标,为城市居民创造了一个舒心便捷的生活环境,使聚集到中

心城区来的居民,都能够安居乐业。

“临沂的规划,是非常有前瞻性的,而临沂的沂河,则是这个城市宜居的最主要体现。临沂对沂河的规划、治理和开发,足以支撑未来三十年的发展,这也是我们选择了进入临沂之后,选择滨河的重要原因。”他说。

选择南滨河把脉城市发展节奏

如果说,城市发展的步伐是一首交响曲,那么沂河,无疑是临沂居住的“主旋律”。

“一首优美的歌,它一定不是平铺直叙的,不同的时间节点,有着不同的节奏。2011年,南滨河板块唱响了这首旋

律的最强音。”钟鼎轩先生说。

城市的开发是有节奏的,也是有特点的。虽然同属于滨河板块,但是南滨河板块有着自己更加鲜明的特点。河流更加舒缓,河面更加开阔,绿化也更为从容。

尤其是在河西岸,她与城市中心连成一片,不需要过桥,又不需要堵车,离市中心很近,20分钟的车程就可以从人民广场来到这里。同时在交通、供热、供水、供气配套上,这里也有着很大的便利。

更重要的,这里的楼盘档次比较整齐,以中高端为主,并且大盘云集,不乏上市公司和龙头企业地产,这既给了好产品,又有了生活层次比较一致的邻居,无论是生活方式还是互相沟通都更加轻松自如。

她还是沂河西岸重点规划的城市商业副中心,也是临沂市政府的重点工程和重点招商引资项目。“这里集中地补充了城南板块商业配套,提升了城南板块的商业氛围,形成了城市向南扩展的承接点。”

选择置业“换房”的新居住方式

一直以来,临沂都是一个以首次置业、刚性需求为主的市场,而如今临沂的市场,也正面临着新的变革与提升。钟鼎轩先生以荷兰水乡为例,谈起了临沂市场的发展与转变。

如果分析临沂这几年的销售情况,我们会发现在早几年,90-120平方米的房子销售占据了绝大部分,兰山中心城区的销售能占到市区的七成以上,这说明了那时候临沂是绝

对的刚性市场,人们置业也主要考虑到方便。慢慢地,小户型的爆发,花园洋房的热销,证明了人们对于房地产置业需求的多元化;而销售的片区,也在向外扩展。2010年临沂市区销

售数亿的大盘,已经有若干不在传统意义上的老城区,这说明,临沂人的置业观已经悄然发生了变化。

在钟鼎轩的观点中,换房不仅意味着房子大小的改变,更意味着生活

方式的改变。“换房,要换居住品质,生活方式的改变源于居住方式改变,我们要有更好的配套服务的房子,要住更健康的房子,要住更好的园林环境的房子。”

链接>>

光耀集团



光耀集团成立于2002年,是一个以房地产开发和社区物业管理为主业具有一级房地产开发资质的专业房地产企业。公司还涉足教育、金融、投资、物业、文化传播等领域,以稳健、诚信、创新、快速发展为经营理念,经过八年艰苦努力,在广东惠州创立了以“荷兰水乡”和“光耀城·先生的湖”为代表作品的光耀住宅品牌,在惠州连续两年商品房销售总额名列第一。

公司按照立足珠三角,走向全国的发展战略,在长三角、环渤海等

三大区域设立了分支机构和项目公司,其品牌影响力日益扩大。自成立以来,光耀集团开发了光耀·银鹰花园”、“光耀·荷兰水乡”一、二、三、四期、五期、“光耀·财富公寓”、“光耀·橙子”、“光耀·城市广场”、“光耀·城市商业广场”、“光耀城”、“光耀·荷兰堡”、“光耀·荷兰小城”、“光耀·海豚湾”、“光耀·惠州高尔夫”、“光耀·深圳剑桥花园”、“光耀·杭州义桥新村”、“光耀·天津团泊湖光耀城”等一系列项目,总开发面积200万平米,

储备用地达到800万平米。2010年光耀集团销售额达40亿元,预计2011年达到80亿元,2012年达到150亿元。特别是位于惠阳淡水新商务区“光耀城”的销售继2008年逆市飘红之后,2009年和2010年连续七次推出高档住宅商品,受到了深、莞、惠地区客户的热烈追捧,产品供不应求,成为享誉深、莞、惠的优质楼盘。光耀集团已从一个年轻的房地产开发企业进入了高速增长阶段,2009年销售面积超过25万平米,销售额达16亿元。2010年光

耀集团进入杭州和天津,其住宅产品将于年底进入市场。光耀·荷兰水乡是其在山东的第一个项目,也是标杆性的产品。

作为一个典型南派开发企业,产品风格精致、细致,与世界接轨;作为系统集成商,整合全球资源,选择最优秀公司合作,每个产品都力争成为经典;关注生活品质的提升,注重改善型产品的建设。有理想,追求生活品质,不断创新,不断追求完美,成为光耀集团的开发理念。

文/本报记者 田慧