

住宅商业齐发 楼市再掀热潮

7月的济南烈日炎炎却不乏五彩纷呈,几场阵雨过后,让原本闷热难耐的济南又恢复了勃勃生机,省城楼市也在阵雨过后掀起阵阵狂潮。

限购令下 催热商业地产

翡翠清河二期商业房源7月16日开盘,房源热销95%。随着限购政策的深入和贷款利率的高涨,商铺与写字楼的投资优势凸显出来。据悉,翡翠清河占据着滨河新区的核心,以高标准的规划、高品质的建筑、高性价比的品质赢得客户的青睐。此次翡翠清河正是在这繁华荟萃之地应市推出稀缺社区底商与办公单位,满足了投资及自营业主的强烈需求。据悉,翡翠清河二期95-142平方米纯板式小高层即将推出。

住宅商业 双向对开齐亮相

华强广场商铺化公寓继C、D、E栋开盘后,7月16日楼王B栋顺势推出。上午9时现场人山人海,客户都在紧张有序地进行至尊卡的人会登记。华强商铺化公寓楼王B栋位于项目的东南面,紧邻解放路与山大路两大黄金商街,拥有更加便捷的交通路网及高度发达的物流系统,楼王B栋与华强电子专业卖场、空中花园特色商业区连体经营。

提前交房 抢占商业市场

7月18日,中铁汇展国际6#写字楼正式交房验收。比预定交房日期整整提前了半年,对于大型综合体来说,大体量高层写字楼提前半年交



东部洪楼板块一豪宅项目开盘人气旺盛



西部堤口路一高端项目认筹受追捧

房,在地产开发史上是一个奇迹。记者了解到,提前半年交房,对于业主来说就是多了半年的回报,并且提前半年占据市场。

夏日活动清爽依旧

继7月9日第二届“火炬东第一——东山院杯我爱游

泳”少年儿童游泳比赛正式开赛以来,7月16日继续进行比赛的预初赛,当天上午,大约有接近200人到场。火炬东第游泳馆内小选手们技术

丝毫不亚于专业的选手,甚至有些小朋友的泳姿非常专业。据悉,本届游泳比赛持续到8月28日。

(楼市实习记者 杜壮)

强力整合全球资源

恒大战略合作伙伴再“聚首”



7月20日-21日,恒大集团战略合作伙伴高层峰会在清远恒大世纪旅游城隆重举行。恒大集团董事局主席许家印、董事局副主席兼总裁夏海钧等恒大高层领导,以及中铁建设、中建四局、广厦建设等国内外数百家房地产产业链知名企业高层参加。本次高规格的峰会,再次创造了国内房企整合全球资源的最大规模,为调控中的房地产行业提供了良性发展的成功模式。

整合产业链 打造民生精品地产

作为中国首家推行100%精装修,实现全面资源整合的龙头房企,恒大早在2004年就启动资源整合,在产业链上下游与规划设计、主体施工、园林配套、装修、材料设备等全球几百家行业龙头企业建立起战略合作联盟。恒大集团董事局主席许家印曾就此表示,“哪怕是一个小小的配件都要用知名品牌。即使老百姓看不到的内部的东西,我们都要做到最好,这是一个长远的战略。”

而恒大通过其标准化运营,在实现成本控制的同时,也确保了产品的高品质。一方面,恒大通过集中采购,统一配送实现规模效益,有的原材料采购价仅为市场价的2-3

折,降低了材料成本;另一方面,工程集中招标有助于降低建设成本,实现同类产品最高、品牌最好、性价比最高,这样“打造老百姓买得起的精装房”才成为可能。许家印曾在不同的场合多次表示,“恒大的利润来自战略合作伙伴的让利,恒大的民生住宅工程是真正到位的。”

得益于产业链资源整合所带来的成本和品质优势,即使是在调控环境下,恒大的产品仍然实现了在全国的热销。今年上半年,恒大以611.7万平方米稳居销售面积第一位,继续领跑中国房企,并累计实现合约销售额423.2亿元,完成全年合约销售目标的60.5%。

在高层峰会上,恒大许家印介绍指出,在2004年实施精品战略以来,恒大先后携手300多家国内外知名品牌企业,构筑起中国房地产界最具规模和实力的战略联盟,共同致力于打造民生精品住宅。“可以说,没有战略合作伙伴的大力支持,就没有恒大辉煌的今天。”

合作机制创新 带来产业发展

据了解,作为在建面积最大的房企,恒大在规模化拓展、全国化开发的过程中,对主体施工、材料设备采购、

装修等的需求量足以让产业链中每个配套企业眼馋,并且这一需求已呈现出不断增长的态势。与此相映衬的是,众多合作企业在与恒大合作后,纷纷迎来业务的井喷期。

以装修领域为例,恒大先后与金螳螂、亚厦、广田等三家装修企业签署战略合作协议,确保上述企业能得到高达30亿元的年装修量。广田董事长叶远西表示,在与恒大合作这么多年,广田的业务复合增长都超过50%。金螳螂为了更加适应恒大精装修的需求,还专门成立一个住宅集成装饰公司,以专业的态度来配合恒大的发展。在其他领域,诸如联盟管材、新明珠陶瓷、步阳集团、马可波罗等恒大合作伙伴,在与恒大合作后先后顺利实现上市。恒大也由此被戏称为“中小企业的上市孵化器”。

据东莞唯美陶瓷董事长黄建平介绍,“恒大是第一家提出阳光交易,并且身体力行的合作伙伴。甚至恒大员工在走访我司时,连饭都不吃。”更让黄记忆犹新的是,有一次唯美因发票原因让恒大未能按时支付款项,恒大部分领导还受到扣发当月奖金的处罚。“恒大不仅业务量大,每个月还逼着我们付款,这是我在很多企业所没见过的。”

(丰静)

保利·海德公馆逆市热销

位于洪家楼片区的保利TOP系列海德公馆昨天首度开盘,取得人意料的业绩,当天推出253套,成交187套,成交率高达74%,成交额近4亿元。业内人士分析认为,该楼盘豪宅逆市热销,与作为东部黄金商圈的洪家楼商圈新开发品质楼盘稀缺,而周边积累了大量换房需求不无关系。

保利·海德公馆, 城市资源之集大成

记者此前采访获悉,作为保利在济南开发的首个豪宅项目,保利海德公馆毗邻二环东路,总建筑面积43万平方米,规划配套有4000平方米银座健身会所、36班省级名校、12班银座双语幼儿园、社区图书馆、欧洲风情商业街等,主推房源有168、185、203、280平方米的精装纯板式大平层,每平方米价格预计高达1.5万元左右。在楼市面临持续深入调控的大背景下,不少业内人士此前对类似项目的开盘预期并不乐观,现实中也确实有一些打着豪宅名义的项目,成交并不理想,但保利海德公馆似乎注定要创造奇迹,前期参与认筹的意向客户超过200组,已让不少同行侧目。

16日上午8时30分,保利海德公馆首度开盘,记者在现场看到,还未正式开始选房,现场便已聚集了100多组二三百人,前来看房选房的购房者所驾驶的车辆沿着祝舜路排出数百米。据开发商有关负责人介绍,直到当天17时还有客户陆续赶到,全天接待的客户达200多组,四五百人。今天下午,保利公布的统计结果显示,该楼盘开盘当天推出253套、面积分别为110平方米、139平方米和168平方米两居室到四居室豪宅,现场成交187套,成交率高达74%,成交额近4亿元。

保利·海德公馆, 与生俱来的影响力

限购之下,投机投资性购房被彻底抑制,改善性购房也受到一定程度打击,加上限贷、加息等因素的影响,高端楼盘的销售并不景气,尤其在国务院常务会议刚刚提出楼市调控要从严的现状下,海德公馆这样的豪宅项目何以会逆市热销?一位购房者的说法似乎作出了最好说明。“买房子就要买地段好、升值快、性价比高的房子。这里虽然贵点,但小区规划不错,房子也比较奢华,比较适合成功人士。我和媳妇转了几个地方,最后还是选择了海德公馆。”刚刚选了一套168平方米大平层的陈先生告诉记者,在保利海德公馆附近,泉印兰亭、富翔天地等小区的二手房都已从三四千元涨到了1.2万元左右,“这里周边配套很成熟,也再没有类似的楼盘,今后肯定还会升值。”

据济南世联怡高房地产顾问机构总经理朱江介绍,保利海德公馆前期蓄

客中改善型置业约占50%,成交客户绝大多数属于这部分人群,从购买客户看,不少客户以“卖一买一”的方式来进一步增加财富储存。朱江认为,中高端购房者一般对通胀预期、人民币升值更为敏感,因此短期看淡的市场低迷气氛,并没有令这部分人保持观望,选择在这个时间段出手,可能也是担心楼市调控一旦松动,高端物业价格会再一次大幅拉升,因此在对居住需求有明确要求的前提下果断出手。

分析人士指出,保利海德公馆逆市热销,跟其所处的地段有关。“该项目所处地块,是目前洪家楼片区最后一块可开发地块,海德公馆也是洪家楼片区目前唯一一个在售楼盘。经过最近几年的发展,洪家楼商圈及其周边聚集了一大批精英人士和财富新贵,这部分人目前不少已到升级换房的时候,海德公馆价格虽然不低,但类似新楼盘的稀缺性,加上庞大的换房需求,成就了这个项目。”

