



北京晨报

房产·市场

二〇〇八年五月十五日 星期四

主编/张晓莉
编辑/杨舒萌
美编/丁红霞
校对/卢茜

楼市动态

金泰城·西街 举办品牌招商推介会

晨报讯 日前,“风尚无限,魅力西街”金泰城·西街品牌招商推介会举办。金泰地产公司宣布将倾力打造一条南北长约500米、东西长约300米;呈“L”形设计的高品质商业街——金泰城·西街。金泰城·西街的规划包括异域风情的街设计、时尚小品、绿色公园景观等,欲打造出集购物、餐饮、娱乐、休闲于一体的体验式高端社区商业街。

当日,奥力健身正式签署协议进驻金泰城·丽湾,这是该店在京西的第一家分店,面积2700平方米,预计于2008年下半年开始运营。据不完全统计,目前有几家品牌商家有意进驻金泰城·西街,正处于协商洽谈阶段。奥力健身的签约,也标志着金泰城·西街品牌招商的正式启动。

长实顺义项目案名确定为“誉天下”

晨报讯 日前,长江实业(集团)有限公司正式确定其顺义中央别墅区花园大宅项目案名为“誉天下”。“誉天下”之名,意即“天下之大,广阔无限,立于世界中心,八方地利在握,为世所景仰者,方可掌握天下;集全球优势之最,缔造之世界级建构,自当誉满天下”。“誉天下”是长江实业首个进驻北京的大型花园大宅项目,位处顺义中央别墅区,绿化率60%以上,距首都机场仅5分钟车程,前往核心燕莎商圈仅15分钟之遥。项目住宅总面积约78万平方米,将分5期发展,分阶段推出。第一期样板间拟定于奥运会前开放,对此项目感兴趣的贵宾预约参观。

国际大师与京城地产界共话豪宅奢华风尚

晨报讯 日前,由复地集团华北区、楼市传媒主办的“国际大师 巅峰对话——城市豪宅与京韵文化”沙龙举办,本次沙龙邀请到了执笔“复地西线26号”的三位世界级室内设计大师梁志天、法布里奥·邱德光、西线线26号作为复地集团选址京城核心地段打造的城市豪宅,一经亮相就引起市场的巨大关注。

三位大师通过多个案例与到场嘉宾分享各自的设计理念与心得,从设计理念与地域价值居住文化的融合、豪宅设计的私密性与人性化考虑等层面阐述了当今豪宅奢华的品质理念,同时与会嘉宾介绍了国际最新的设计潮流。

百家讲坛名师建邦华府开讲清帝故事

晨报讯 日前,百家讲坛名家阎崇年开讲建邦华府,主题是“襟怀与荣耀——清初帝王的文治与武功”。建邦华府紧邻三环,全部为南北通透的6至9层短板结构,户型面积为160平方米三居至300平方米下跃五居,使用率可达87%;层高3米,顶层可达3.3米。5月17日建邦华府·君临将再献新品,均价14000元/平方米,开盘当日可享受一次性付款97折×99折,商业贷款99折×99折的特大优惠。

节后第一周销量看涨

上周行情

晨报讯 (记者 杨舒萌)“五一”短假的热市效应持续发力。根据北京市房地产交易管理网统计的数据,尽管上周(5月5日至5月12日)我市商品住宅供应量有所降低,但期房现房的成交套数较前一周均有超过三成的增幅。

供应:节后供应量持续缩水

“五一”过后,京城楼市的新增供应持续缩水。上周京城有7个项目开盘,新增供应套数仅943套,新增供应面积14.5万平方米,较前一周分别减少74%、66%。新增供应套均面积154平方米,比前一周上升了27%。市场整体开盘均价为18929元/平方米,较前一周上涨37%。

上周朝阳区有3个项目494套新房源推向市场,占全市供应量一半以上。其中,美景东方三期优品国际公寓和中海圣朝菲是老盘后

期,5月10日开盘的远洋·万和城则是纯新盘,开盘均价23000元/平方米。该项目总体量达31万平方米,包括17.8万平方米高档住宅,10.5万平方米写字楼、商业、酒店式公寓,1.5万平方米文化娱乐中心以及配套小学、幼儿园、社区医疗等。户型有90平方米二居,150至180平方米三居,220至280平方米四居等。开盘当天推出144套房源,主打90平方米左右南北通透两居和全南向两居。上周开盘项目中价格最低的是房山区的北潞尚界,均价8500元/平方米。唯一的小户型项目是大兴的荣京丽都,均价10000元/平方米。

分析:中大恒基不动产营销总经理赵晨明分析说,本月各楼盘开盘计划多集中于中下旬,导致节后两周供应下滑,从产品特点看,上周新增供应多为大户型,位置也较优越,这样的房源约占市场供应的2/3。但是供应面积偏大,区域价格偏高,也导致了上周新增供应套均

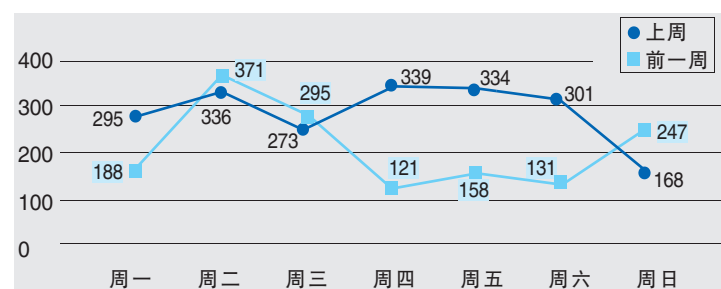
面积和整体开盘均价有较大幅度的攀升。

销售:期房现房成交全面飘红

上周期房现房商品住宅成交量全面上涨,商品住宅销售套数为2046套,成交面积243700平方米,比前一周分别增加35%、42%。其中期房1698套,签约面积191243平方米,比前一周分别增加25%和30%,期房商品住宅销售套均面积为113平方米,比前一周增加4.6%。现房商品住宅销售也摆脱持续下滑的颓势出现大幅上扬,一周售出348套,签约面积52457平方米,成交套数和面积都有成倍的增长幅度。

分析:赵晨明认为,上周楼市仍处于对“五一”节日期间增加的供应量的消化阶段。由于供应充足,加上开发商出于回款的压力,抓住旺季时机加大了对楼盘的各种促销力度,一部分购房者不再采取观望态度,市场刚性需求得以释放,本周成交数字全面看涨。

上周与前一周期商品住宅销量对比



数据来源:中大恒基不动产

制图/丁红霞

上周新开盘的住宅项目

项目名称	区县位置	开盘均价(元/m²)
美景东方三期	东三环华威桥	17500
中海圣朝菲	成寿寺附近	13000
远洋·万和城	北四环望和桥	23000
缘溪堂	玉渊潭附近	45000
茂华·璟都会	石景山	15000
北潞尚界	房山区	8500
荣京丽都	大兴区	10000

开发商急于救市 变相降价潮愈演愈烈

京城打折楼盘已逾百家

独家调查

京城楼市的打折风波愈演愈烈。“五一”刚过,又有一大批开发商卷入打折潮中。记者调查发现,今年春节后至今,京城楼市中陆续通过打折促销变相降低销售价格的楼盘已经达到100多个。其中,仅五月份以来就有40个左右的项目打折亮相。拐点论加上打折潮的全面爆发,足可见开发商已经难以承受高价壁垒带给销售市场的沉重压力。

房子滞销 引发打折风潮

“房子卖不动,回款成了我这两天最头疼的事。从去年年底开始,哪怕能回来一两百万,都是销售部门的大喜事。”一位开发过多个住宅项目的营销负责人昨天告诉记者,因为压力太大,加之不少同质楼盘也开始打折,该项目决定首次尝试打折以拉动市场销售。

去年年底以来,过高的房产价格极大地制约了需求的释放,市场充斥观望氛围,开发商遭遇了巨大的销售压力。房子的滞销直接导致了房地产企业的回款难题。与此同时,银行的开发贷款一再紧缩。越来越多的房地产企业感受到了资金链即将断裂的痛苦。

在这样的市场氛围之下,万科带头降低价格以换取销售量。尽管几乎没有同行响应这种直接降价的做法,但此后越来越多的开发商开始选择打折促销。此举虽然“犹抱琵琶半遮面”,但毕竟也算是开发商在价格上作出了让步。

打折高潮出现在今年“五一”期间。据了解,“五一”时楼盘的促销方式各式各样,有赠送价值数十万



元大礼包的,如月亮河城堡公寓二期;有直减现金的,如天鹤堡;也有一次性付款打折的,如金隅·万科城打9.3折,东亚上北中心折上折最多竟达8.38折,相当于房价下降1700元/平方米。

事实上,“五一”过后楼市打折潮仍未有停止,反而愈演愈烈。“五一”三天假期之后,陆续推出打折活动的楼盘又增加了20多个,平均每天都有三四个楼盘加入进来。到目前为止,五月份已经有40个左右的楼盘推出了打折活动。而如果从今年春节后计算,京城楼市中陆续通过打折方式变相降价的楼盘已经超过了100个。

平价楼盘 罕有打折照样热卖

记者在调查中发现,通过打折或其他方式变相降价的楼盘多是在环线的位置好或者位于近年来开发较热的地段,但开盘价格高,多在1.2万至2万元,房屋总价高达数百万元的项目。例如位于姚家园的华业玫瑰园,均价18000元/平方米,近期推出特价户型一次性付款91折优惠,按揭贷款93折优惠策略;位于赵公口的君临,开盘均价

15000元/平方米左右,开盘当天认购一次性付款可在97折基础上再打99折,相当于96折。位于西南四环丰台的富锦嘉园开盘均价12000-13000元/平方米,一次性付款95折,商贷与公积金贷款97折,每套住宅免费赠送一间地下室。

相比较而言,地段和交通优势较大的平价楼盘由于销售压力小,丝毫未受到打折的影响。例如位于近年来热门板块奥北区域北七家的望都新地项目,去年由于多家房企争食该地段,开发商泰格公司拿地成本达到4000元/平方米,但因为采取平价策略,该项目今年开盘均价仅8300元/平方米。而且,近期主打户型为90平方米以下的两居和70平方米左右的一居,较低的总价加上高绿化率低容积率优势,对奥北经济圈的白领相当有吸引力。虽然没有打折,但根据北京市房地产交易管理网统计的数据,截至记者发稿时,该项目首批获预售许可的336套房源已签约售出286套,销售率接近90%。而同样位于奥北的一个普通住宅项目,由于均价高达13000元/平方米,尽管不断推出打折促销策略,但销售情形仍然持续吃紧。 晨报记者 杨舒萌

新闻点评

价格回归方能赢得市场 花样再多打折不如降价

“跟着万科降价的开发商都感觉自己做对了,没有跟着降价的开发商现在很难过。”地产界元老、万科董事主席王石近期如是说。的确,开发商现在已普遍认识到去年拼命加快房价上涨的步伐和今年房子出手如此困难之间的关系,就如同“搬起石头砸自己的脚”。正是因为紧绷的资金链压力,开发商逐个放下以前高高在上的架子,投身到今年愈演愈烈的打折潮,也算是摆出了一些姿态。不过,挽救市场不是靠卖家的这点姿态,因为对于购房者来说,口号再响的打折也不如直接降价来得更有诚意。只有价格真正回归到市场能够认可的理性阶段,砸在开发商脚上的石头也才能真正被抬起。 晨报记者 杨舒萌

4月二手房 均价涨幅停滞

根据北京市房地产交易管理网的最新公布数据,4月份二手房网上签约成交量为2614套,环比3月份的2211套上涨了18.2%,涨幅接近两成。但同期记者从多家中介公司了解到,虽然成交量的逐渐稳定让很多人依稀看到了回暖迹象,但观望依然是市场的主基调,4月主要特征为成交量的持续低迷和成交价格涨幅接近停滞。据千万家房产市场研究中心统计数据显示,4月份北京市二手房成交均价为9800元/平方米,环比上涨仅有0.1%,成为今年以来涨幅最为平稳的一个月,而今年一季度的月均涨幅为0.6%,专业人士分析主要是基于连续数月的成交低迷所致。

记者了解到,“降价风”在京城二手房界说法。位于双井附近的几家中介门店工作人员告诉记者,该区域典型的跌价楼盘是九龙花园,去年8月旺季二手房峰值售价为16000元/平方米,而到今年4月份,该小区的二手房报价除九号楼外,普遍为14000元/平方米,8个月的时间该小区二手房价格跌幅超过12%。“还有房主回笼资金心切,不惜抛售,将九龙花园的房屋以12000元/平方米的价格出售。”一中介工作人员说。

千万家房产市场总监常淑娟透露,急于回笼资金的客户也不在少数,通州、昌平的部分区域也出现了类似九龙花园这样的集体性价格下调,市场正在由卖方市场向买方市场转变。此外,21世纪不动产北京区域市场的月报显示,4月份酒仙桥地区的二手房价格出现了回调现象。其中,泰华滨河苑由以往13500元/平方米的成交均价,调整至13000元/平方米,且成交量有限;东风润景每平方米的成交价也下降了约300至500元;晶都国际每平方米成交价也从14500元降至14000元。

记者从北京市房地产交易管理网上注意到,总价在150万至200万元之间的房产成交量环比3月份下降了20.5%。链家地产市场研发中心认为,总价档位的变化与面积档位的存在一致性,150万至200万元的房产多是中等偏大户型,由此也表明,二手大户型的房产并不受到消费者的追捧,市场低迷时成交量萎缩最快。 晨报记者 王丽娅

富力地产跻身“中国驰名商标”行列

日前,“富力”正式被国家工商总局认定为“中国驰名商标”。中国驰名商标是中国唯一在全球范围内得到国际法律保护的商标标志,也是我国品牌商标领域的最高荣誉。目前中国大陆的房地产企业超过10万家。富力地产董事长李思廉认为,能在众多地产企业中脱颖而出并获得此次殊荣,标志着富力地产正迈进一个新的发展里程。

项目遍布全国十多个省市

截至2007年底,富力地产的土地储备为2617.1万平方米,其中大部分为住宅用地。土地收购是富力地产去年的一大收获,富力当前的土地政策就是在优秀的城市拿到优质的地块。从分布来看,富力地

产的开发足迹已遍布广州、北京、上海、天津、重庆、成都、西安、太原、海口、三亚、惠州、佛山及江苏、沈阳等十多个省市。富力地产的土地储备中有约96万平方米为投资型物业,主要分布在广州、北京及天津等地。

在户型设计上,富力应市场需求设计出以实用、舒适为核心的单位。在物业的各项服务方面,富力率先提出了“创建和谐社区”的思路,围绕思路创新、管理模式创新和物业服务创新三方面,不断夯实社区管理服务到位及业主和谐共处的发展基础。

一季度销售额突破35亿元

今年第一季度,富力凭借其产

品及品牌优势,实际完成销售额突破35亿元,比原计划的销售任务超额完成3亿元。富力高层负责人透露,其第二季度的销售目标是52亿,目前进度也十分理想。

在发展过程中,富力注重量的增长更关注质的飞跃,即产品单价及价值的提高。单价数据一方面反映市场变化,另一方面也直接反映了企业的建筑能力及市场接受度。去年富力制造的产品整体销售均价为人民币10287元/平方米,较去年同期高出4.3%。从平均销售单价来看,更体现出富力“有质量”的增长。

同时,富力在成本控制方面也是行业中的翘楚。2007年,富力的净利润率约为20%,2008年,通过成本

控制及良性运作,有望使该数据上升至约25%,达到同行业的最高水准。据悉,富力集团未来三年在全国的销售总额预计达到1050亿元。此外,富力多次获得国家、省、市的纳税冠军。2007年,富力支付土地增值税共7.157亿元,企业所得税20.787亿元。

慈善捐赠累计超过1.3亿元

2008年4月26日,中国公益领域最具影响力的年度盛事“2008中国慈善排行榜”在京揭晓。富力地产从337家上榜企业中脱颖而出,再次入围“2008中国十大慈善企业”之列,并成为房地产业中的唯一代表。目前,富力地产各类慈善捐赠范畴广至文教、卫生、治安、敬老、扶贫

等多个领域,累计超过1.3亿元人民币。

此前,富力地产率先在“希望工程民营企业助学金”下增设“富力地产希望工程助学金”,捐出1500万专项基金,帮助失学学生完成学业、造福社会;“非典”期间,富力地产向奋战在一线的医务人员捐赠了200万元(广州100万元,北京100万元);2005年12月正式落成的广州首座孤残儿童观察楼——富力慈善楼,也是由富力地产捐款1000万元所建;2007年7月,富力地产带头捐资500万元支持广州的志愿者事业;2008年1月,富力地产在我国南方遭遇雨雪冰冻灾害后率先提出捐款要求,并捐出100万元。 晨报记者 王丽娅