

## 各地楼市

### 京投快线·阳光花园实现地铁与社区“无缝连接”

**晨报讯** 今年，北京市基础设施投资有限公司投资并控股京投银泰股份有限公司，由此展开了与中国银泰投资有限公司的强强合作，并率先提出了地铁与住宅社区“无缝连接”概念，并在京投快线·阳光花园项目上首次得以实践。该项目业主可直接从寓所经由专门的室内通道到达社区商业，进而抵达地铁闸机口、乘坐地铁10号线前往目的地。该项目位于南三环洋桥，与地铁10号线二期角门东站“无缝连接”，并紧邻4号线。总建筑面积22万平方米，包含10万平方米的住宅和8万平方米的商业。

### 橡树湾开盘 热销12亿元

**晨报讯** 日前，华润置地橡树湾增值服务样板组团正式开盘，近1800组客户现场看房，当日销售业绩高达12亿元。据悉，目前橡树湾全年累计销售额已达22亿，其推出的增值服务模式是关键因素。橡树湾此次开盘推出的C2区产品作为华润置地增值服务样板组团，全部按照增值服务精装标准打造。从目前市场的反响来看，已经受到客户的高度认可。

### “遛99”商城 炫目开业

**晨报讯** 10月28日，号称“CBD的五道口，百子湾的新街口”的大成国际“遛99”商城，携300多时尚小店，全面炫目开业！13000平米的服装服饰淘宝区，可谓“京东时尚淘货胜地”。更酷的是，这里已俨然成为潮流达人“街拍”外景地。移步换景，总有新鲜的涂鸦墙，这样的街头艺术天生是拍摄的背景，时尚的青年在此“街拍”，在此展示青春的流行时尚。

### 关注中产阶层居住需求 “中产大宅”论坛举行

**晨报讯** 日前，关注中产阶层居住需求“中产大宅”论坛举行，与会专家认为，林肯公园精装城市公馆融合了“中产大宅”的优势和特点。项目地处国家级经济技术开发区“亦庄”核心区，北侧是拥有4000亩绿地和超大湖面的BDA国际企业文化园。区内有北京二中和史家胡同小学联手创办的亦庄经济开发区实验学校以及亦庄双语幼儿园等子女教育的保障。4万平方米大型商业进入招商阶段，印尼力宝集团投资的27万平方米商业综合体开发也已经启动。220至260平方米的城市公馆一梯一户，大面宽配有总长15米的270°全景落地窗。3500元/平方米的精装修配置。

### 岸·月亮河首届学院雕塑展举办

**晨报讯** 日前，由清华大学美术学院雕塑系、中央美术学院雕塑系、北京东润投资集团共同主办的“岸·月亮河首届学院雕塑展”在大运河畔的月亮河美术馆盛大开幕。此次展览汇集了来自两大高等院校师生及艺术家的百余件室内外雕塑作品，规模庞大，盛况空前。此次月亮河美术馆收藏了部分展出的室外雕塑作品并永久放置在月亮河园区内。

## 上周行情

## 五环外楼盘供应量增加

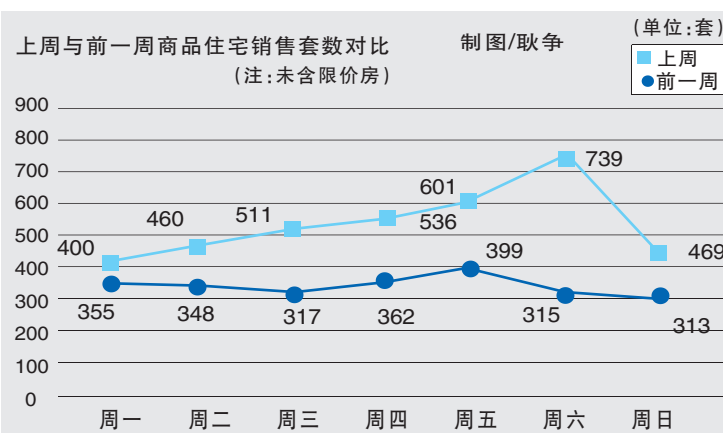
# 整体开盘均价下降 31%

**晨报讯** (记者 杨舒萌) 根据北京市房地产交易管理网统计的数据，上周我市商品住宅成交4315套，与前一周相比上涨46.6%，其中期房销量均有提升，尤其是期房，销售套数环比涨幅高达50%。由于上周五环外开盘项目增多，整体开盘均价环比下降了31%。

### 供应：郊区新增房源放量

上周京城楼市新开盘项目共有15个，与前一持平。新增供应套数2881套环比下降27.5%，新增供应面积30.29万平方米，环比下降27.5%，新增供应套均面积为105平方米，比前一周的98平方米上涨6.9%，上周整体开盘均价为13088元/平方米，较前一周的18994元/平方米下降31.1%。

新开盘的15个项目分布于7个区县。房山区和顺义区各有4个。房山的是瑞雪春堂二期8、23



号楼，开盘均价8500元/平方米；西棕桐滩B11、B12号楼，9650元/平方米；绿城百合公寓玉泉苑1、2号楼，8800元/平方米；大宁山庄(大宁湾)推出5栋楼，9000元/平方米。顺义的是金宝城6号楼，9300元/平方米；金汉绿港(京汉铂寓)E区E02、E03号楼，12000元/平方米；香悦四季推出6栋楼，13500元/平方

米；中景·江山赋12860元/平方米。丰台区有3个项目入市，分别是万年花城9号、10号楼，18000元/平方米；永翌公馆12号楼，19800元/平方米；京投快线·阳光花园9号楼，16500元/平方米。朝阳区、昌平区、大兴区和通州区均只有一个项目开盘，分别是朝阳区首城国际中心(B区10号楼)，21500元/平方

米；通州区珠江萨尔斯郡四期227号楼，9500元/平方米；昌平区金科·帕提欧II美遇8、9、10号楼，10500元/平方米；大兴区鸿坤理想城二期礼城推出9、20号楼，开盘均价分别为16000元/平方米和14000元/平方米。

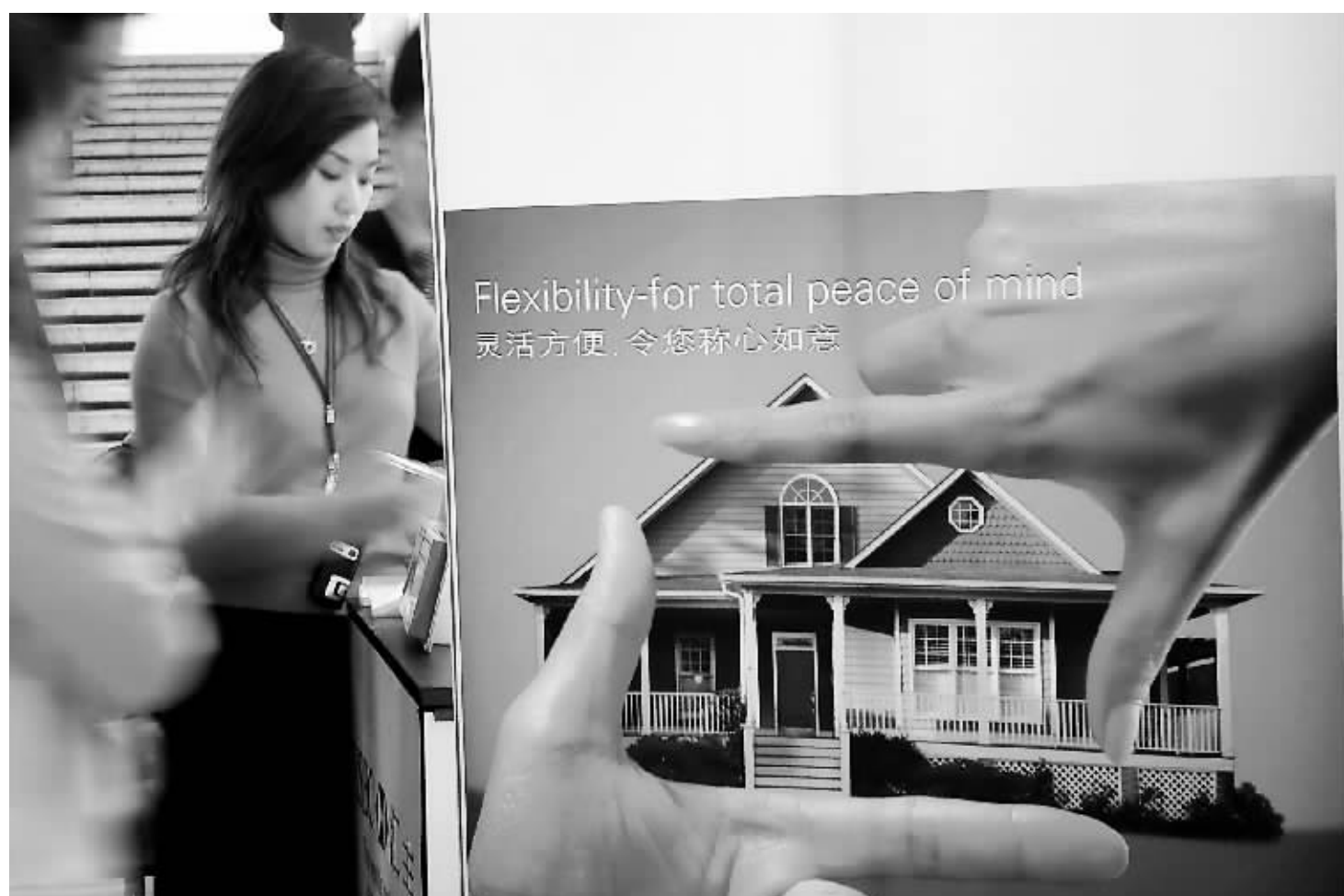
**分析：** 协成机构房地产经纪公司副总经理缪培丹指出，上周新增供应中平均面积在90平方米左右的项目有7个，中小户型占据主导地位。15个开盘项目中，位于五环外远郊的项目有11个，且以普通住宅为主。因近年来政府对郊县区的轨道交通上大力完善，多条即将和已开通的轨道交通线路途经京城的远郊区县，加上远低于城区价位的吸引力，使远郊区地产受到关注。此类产品的大幅放量拉低了上周新增供应的开盘均价。

### 销售：期房现房成交全面上涨

上周京城商品住宅成交全面走

强。商品住宅销售套数为2944套，环比上涨48.8%；商品住宅销售面积348882平方米，环比上涨44.5%。期房商品住宅签约2385套，环比上涨36.1%。其中除经济适用房和两限房外的期房商品住宅签约1850套，环比上涨12.9%。期房商品住宅销售套均面积为124平方米，环比下降12.1%。现房商品住宅签约559套，环比上涨147.4%。现房商品住宅销售套均面积为142平方米，环比下降7.7%。同比商品住宅数字持续上涨。

**分析：** 缪培丹认为：上周各项成交数据全面飘红，这是因为京城楼市持续两周市场供应放量，且供应量中绝大多数为中小户型房源，小户型的价格优势使此类楼盘销售情况一直良好，加上一些开发商进行一系列的产品促销，如VIP排号省五万，开盘办卡减10万等，长期进行积累刚性需求，一获销售证就能集中签约。预计近期小户型产品将会保持较为平稳的市场供应量。



## “口水战”影射楼市冷热不均

### 高端别墅逆市热销

近日，多家媒体报道了“金九”失色、“银十”未卜的事实，其依据即来自诸多研究机构的数据：9月北京商品住宅期房签约量环比下降8%。成交均价降约400元/平米。对此，华远集团董事长任志强认为过于以偏概全，并用近期统计局公布的“喜人”数据进行了反驳。

记者深入调查采访之后，感慨各方统计数据依据不一的同时，亦发现进入秋季以来，楼市呈现冰火两重天，北京、上海等一线城市两极分化明显。就物业类型来看，由自住型需求支撑的高端别墅持续

升温，而投资型买家较多的中高端市场，交易量出现萎缩。

“其实明眼人都清楚，楼市的真实情况，既不像个别媒体报的那样危言耸听，也不像任总说的那么乐观，而是有喜有忧。”一位不愿透露姓名的业内人士如是评价。就北京而言，除各住宅板块表现各异外，不同类型的产品，成交情况亦不尽相同。从近期市场行情来看，虽然楼市整体成交量有所下滑，但高端别墅项目持续热销，而占据市场主体的中高端项目，销量出现下滑。

据中国不动产研究中心(CRRC)统计，2009年9月，北京市别墅销售套数、销售面积及成交金额，分别下跌28%、26%、36%。尽管如此，千万级别墅持续热销，成交量高达90套。

除千万级别墅外，一些优质的别墅项目同样受到市场欢迎。比如位于怀柔红螺湖别墅带的天恒别墅山项目。其自9月中旬以来持续热销。9月后半月共成交5套，进入10月以来，热销势头不减。截至10月15日，该项目销售15套，签约金额逾6000万元。

除高端别墅受宠外，一些新兴的别墅区，逐渐成为京城别墅的主流区域。据中国不动产研究中心(CRRC)监测，年初以来持续升温的城南别墅区9月依旧火热，以101套的成交量位居榜首。此外，令业界为之震惊的是，一直处于中下游的怀柔别墅区一跃而起，成为楼市黑马。9月以88套的成交量、2.96万平方米成交面积，一举成为双料亚军。而曾经的热点板块如中央别墅区、西山，由于供应稀缺，成交量仅为54套、40套。

晨报记者 张晓莉

## 世茂重组 商业地产旗舰公司

### 世茂百货首度进军北京

**晨报讯** (记者 张晓莉) 业内享有“中国商业地产航母”之称的世茂股份，日前公布2009年三季度业绩预增公告。公告称，经上海世茂股份有限公司财务部门初步测算，预计2009年1至9月份净利润较去年同期增长200%以上，2008年1至9月世茂股份净利润为29947823.06元。更具体的数据将在世茂股份公司2009年三季报中公布。

目前世茂股份项目储备总建筑面积622万平方米，其中商业地产达474万平方米，在国内上市公司中其商业地产资源储备最多，且成本相对较低。权威机构预计世茂股份商业地

产收益将从2010年起开始爆发式增长。而针对现有的商业地产资源，世茂股份内部已开始了产业链的建立与产品体系的盘整。

2009年上半年，世茂股份相继出资设立了上海世茂百货、烟台世茂百货、绍兴世茂百货等百货经营公司，并称此举是为了建设更为完善的商业地产开发及运营产业链，形成公司在商业地产开发及运营方面的整合竞争优势，培育新的利润增长点。世茂商业携手众多世界500强企业，与300余个知名品牌形成战略合作伙伴关系。在世茂百货的招商平台上，已经储备约5000

个项目。

据世茂股份副总裁、北方区域总裁宋■介绍，世茂在北京核心娱乐区打造的大型综合体项目——世茂·工三，其6.6万平方米高端商业业态中，将首度在京引入世茂百货进行自持经营，占到整个商业体量的75%。由于三里屯可售商铺极为稀缺，加之高端商业世茂百货的进驻，带领其余可售42席商铺火爆热销，开盘当日成交额突破2亿。结合三里屯地区在售项目的开发商品牌实力、招商能力、合作伙伴平台等综合因素来看，世茂·工三将为客户提供稳健的投资保障。

### 新闻链接

#### 许荣茂：现在是进入商业地产的好时机

日前，世茂集团董事局主席许荣茂接受采访时表示，“作为一个企业家、房地产商我们不希望房价大起大跌，因为它有一个平稳的、有序的发展。”对于市场及业内较为关注的世茂集团未来的投资重点，许荣茂表示“现在是我们进入商业地产的一个好机会，对商业地产比较积极。”

作为成熟的中国城市运营商，世茂集团在全国近30个大中城市拥有开发至不同阶段的40多个项目，已经成为中国房地产业领袖企业之一。2009年，世茂股份战略重心转移到商业地产领域的开发经营。目前，公司在中国内地十多个城市，拥有十多个发展至不同阶段的大型商业地产项目，规划开发面积超过500万平方米。

晨报记者 张晓莉

## 公司新闻

### 华润置地 启动“三驾马车”

“我们销售额的迅速增长可能低于纯粹的住宅开发企业。”华润置地(北京)公司总经理陈鹰表示，在确定了“住宅+商业+增值服务”这种模式后，华润置地并不追求销售额的爆发式增长。

这种看淡短期利润回报，追求更为稳健的发展策略和现金流的做法，正是华润新战略的特点。而对商业项目加大开发力度的决策，正是华润暂时放缓脚步的原因所在。

目前华润置地自持的商业地产收入已经占总收入的30%左右，未来华润置地将继续加大对商业地产的投入，保持商业住宅齐头并进的发展模式。

按照业内一般的界定，商业地产的开发周期一般是五年左右，这意味着，在五年内，华润置地将被商业地产项目占去一大笔流动资金，无疑会对企业的规模和速度产生影响。

但暂时放弃对发展速度和规模的追求，在华润看来，却是一件更为有价值的事情。“主动降低超额利润的另一面，是为了回避经济周期起伏给企业带来的风险。规模大、土地储备丰富、住宅项目多，在市场形势好的时候，这样的企业当然会迅速发展起来。但在地产过冬的时候，这样的企业可能就会面对更大的风险。”陈鹰表示。

事实上，2009年华润置地已经取得极佳的业绩，根据中银国际的研究报告，截至2009年6月，华润置地的合同销售收入增长了5.5倍，达到100亿元，占全年收入预测的75.6%。其中，北京公司贡献最为巨大。

在良好业绩面前，华润置地推出新的战略目标，颇有居安思危的意思。新战略的多项内容均着眼于长期发展，陈鹰对“住宅+商业+增值服务”的模式便如此解释，因地制宜，建设住宅与商业相互补充、相互促进的综合性项目，并在住宅中推广“增值服务”，用完全人性化的设计满足客户在居住上多元化、人性化、个性化的功能需求和情感需求。

在新的战略模式的三个组成部分中，陈鹰表示，其中最核心的要素便是“增值服务”。而这项服务刚刚在北京的橡树湾项目中得到实践。为了更好地提供这项服务，在过去两年里，华润置地专门成立客户研究小组，访问了几百位客户，发放大量调查问卷，了解客户在入住后，还有哪些生活功能是华润置地还没有解决的。比如争取精装修的个性化定制、业主民主投票选择品牌幼儿园等等。

业内专家认为，用美国汽车行业的发展能更好地诠释华润的选择。在上世纪福特用流水线生产模式大幅提高产量，降低生产成本之后，福特汽车占据了整个北美市场，成为当然的王者。然而通用最后却超越了他，为什么？因为人们已经厌倦了一个模子里出来的福特T型车，他们追求个性，追求更多的车型。而当时的小公司通用恰恰做到了这点。