



地产前瞻

“绿城代建绝不是‘贴牌’。”7月18日,在绿城东方建设管理有限公司的成立仪式上,绿城房产集团执行总经理兼绿城建设总经理曹舟南多次郑重强调。此次绿城东方建设管理有限公司的成立,正式宣告了继今年3月绿城北方房产建设成立后,绿城代建业务开始全面拓展至长江流域。

一线房企“代建”来势汹汹

绿城正式启动华东代建业务

9个月逼近千亿代建目标

去年9月25日,绿城宣布成立绿城房产建设管理有限公司,正式推出其引以为傲的代建模式,即输出绿城的品牌和管理资源,与外部机构进行项目开发。绿城不需要直接投入资金,却能分享开发利润。当时,绿城董事会主席宋卫平为其设定的目标是“三年内项目超过100个,销售1000亿元”。

仅仅用了9个月时间,宋卫平的目标竟已触手可及。

绿城东方建设管理有限公司总经理张洪云告诉记者,绿城代建模式自推出以来,经过了9个月的经营,项目库当中已经超过了200多个,建筑面积近800万平米,预计可售金额近900亿元。

绿城房产建设管理有限公司中心副总经理刘玉明介绍,目前,绿城代建的已签约项目近45个,遍及浙江、江苏、上海、河南、山东等29个省市自治区,共涉及59个城市。

在南京,由绿城和中惠集团联合打造,绿城代建的首个综合体项目——绿城水晶蓝湾也已逐渐浮出水面。该项目系原翠屏国际金融中心更名而来,在与绿城达成战略合作后,绿城对该产品进行了重新设计和规划,并引入了绿城的管理团队和理念,在延续精装修的基础上,提档升



绿城建设总经理曹舟南来宁释疑

级,并初定将于10月后后面市。

大品牌先后加入代建行列

在一线房企中,为什么是绿城首先提出了发展代建业务呢?

2005年10月,绿城接到了一个在很多房企看来很不赚钱的活,即代建杭州江干区“城中村”改造暨安置房。的确,这一项目并未给绿城带来较大的商业盈利,却在商业模式上给了绿城诸多启发。也正是那时候开始,绿城开始积极尝试与其他企业联合开发,以管理输出替代资金投入。

在绿城东方建设管理有限公司的成立仪式上,曹舟南也向记者证实,早在2009年,绿城就开始围绕代建模式做全方位的准备,准备了大量的优秀人才,先后组建了设计、景观、精装修、营销等相关专业部门,实现成本、财务、运营、物资采购等系统的全面改革,形成了各式各样的

标准化工作过程,全面强化了对项目的支撑、覆盖的把控能力。

曹舟南还告诉记者,万科现在也进入了代建领域,中海也宣布将进入代建领域,更多的代建公司还在组建中。

绿城经验:三大风控指标

代建并非没有风险。早在去年的绿城房产建设管理有限公司的成立仪式上,时任绿城集团常务副总经理兼绿城房产董事长寿柏年就这样坦言:“这对于任何一家地产商来说,都不是一条好走的路。100个项目中只要一两个项目做不好,就会对绿城产品质量增加质疑。这是我们碰到的最大的困惑。”

在曹舟南看来,这一点尤为关键。因此他特别强调说,绿城代建绝不是贴牌,“在业务的拓展过程当中有大量企业要求挂绿城的品牌就给几个亿,我们全部都断然拒绝了。这样的钱是不能赚的。我们把原来绿城房产有多年营造经验的专家或者是房地产的营造团队,有序地输入到绿城建设管理公司。”

在合作伙伴的选择上,曹舟南表示自己一直坚持三条严格标准:一、委托方产品的定位必须与绿城的产品定位是吻合的;二、委托的土地已经确权,如果不确权绿城不会签协议的;三、委托方的资金实力如何,我们要进行有效的调查,不然做了一半资金链断了,难以为继。

快报记者 葛九明



一线揭秘

近日,有媒体报道江宁武夷绿洲将以低于周边2000元/㎡的均价开盘,低价格引发排队咨询,甚至引来二手房中介高价倒卖房号。记者实地调查后发现,项目来访情况远不如传言中火爆,倒卖房号之说既没有必要又有点可疑。

江宁又现炒房号?

看热闹的洗洗睡吧,纯属一场炒作

房源充裕不用炒

据竹山南路利众置业孙先生介绍,最近前来咨询武夷绿洲二手房的客户确实略有增加,但远远没有达到值得倒卖房号的热度。睿胜置业夏先生则表示:提前锁定房号不具备可操作性,但如果愿意花1000元,中介愿意帮忙排号,争取尽量排在靠前的位置,但不能保证选房成功。记者致电竹山路附近多家二手房中介,均表示不可能提前买到房号。

记者前往售楼处后发现,倒卖房号不仅没有可能,甚至没有必要:整个售楼处仅设四名工作人员,客户登记显示一天来访客户不超过10组。置业顾问秦颖介绍,从目前意向客户数量来看,若不购买83㎡的两房,其余户型则基本都能买到。房源根本不像传言中那么紧俏。

预期价低于旧房

武夷绿洲售楼处对外称,预计开盘均价将在10000元/㎡上下。这一说辞遭到周边项目及二手房中介的反驳。利众置业某经纪人称:“开玩笑,均价怎么可能开一万?开发商不是说蓄水很好吗?既然蓄水好,怎么可能低开,所谓的均价一万,不过是开发商吸引客户的手段而已。”

据了解,武夷绿洲项目附近的瑞鸿名邸均价为13500元/㎡,东渡国际青年城高层11000-12000元/㎡,21世纪国际公寓均价12600元/㎡,而武夷绿洲1期至3期已交付房源的二手房价格也在11000元/㎡以上。如果武夷绿洲开盘价格在10000元/㎡左右,将对周边新房及二手房造成巨大的打击。

比淡定静观其变

据了解,武夷绿洲四期自2010年年中开始客户储备,之后多次延迟开盘计划。售楼处介绍,最近由于梅雨持续,施工进度严重受阻,预计有可能推迟到8月份再上市。

面对价格、开盘时间等诸多不确定因素,大部分消费者表现较为淡定。在武夷绿洲四期购房讨论QQ群中,有客户理性地表示:将静观其变,不配合任何行为的炒作和跟风。一切让价格说话,均价高于10500元/㎡决不考虑,低于9500元/㎡就果断出手。

易居中国分析师刘永超认为,目前房价下行趋势明显,加上限购有望进一步收紧,势必加重消费者的观望情绪。当前市场之下,价格将是撬动销售的唯一速效杠杆,对于长期滞销的楼盘而言则是靠价格翻身的最后机会。

见习记者 肖文武



浮光掠影

海风、海浪、海鲜——这几乎是所有海滨城市共有的特色,但是像大连这样能拥有2000多公里海岸线的海滨城市不多,像大连这样有海兼有山的海滨城市更不多。因此在大连,山景房、海景房信手拈来。不仅如此,记者此行还发现,当地楼盘并不满足于占尽自然优势,尤其是本地开发商,其创新和创意方面堪称国内楼市领先。

大连归来不看盘

此次“全国百城百名记者大连行”活动为期四天,除了参观大连夏季房交会,就是参观大连代表性楼盘。据介绍,大连因为其宜人的气候和独特的地理位置,吸引了不少煤老板、油老板以及外企高管,据说其中很多人一年中仅过来居住一两个月,房子长期空置。

在北方,大连算是房价比较贵的城市,一线海景房最高价每平方米已达4万,普通海景房也有2万-3万,最便宜的普通住宅差不多也要1万左右。

在几天的楼盘考察中发现,全国性品牌在各地颇为相似的开发手法在这里反倒显得乏味,倒是大连本地几家开发商

非常出挑和抢眼。此前,记者一直自称阅盘无数,真正看过大连楼盘之后方知“大连归来不看盘”。

当我们老了住什么房

T恤上的“奥泰·丹田”四个字因为拗口难懂令人好奇。丹田怎么说也是中医上的穴位之一,实在没法和楼盘联系在一起。问过工作人员,记者大吃一惊,这的确就是一家楼盘,定位于“医居社区”——全国首创,集国际医院、养老、居住于一体的全龄养护生活社区!

据说这里样样针对老人设计,配有高级医护设施及专业的护理服务,还有供全家人使用的健康住宅产品。依湖建有5000平米的维特奥医疗康复中心、疗养温泉等。户外宣传语只有两个字——“保重”,印象深刻!

在3D售楼处过把瘾

日本知名的大和房屋在大连投资建设的颐和星海,光是售楼处就已经比国内楼盘略高一筹。在售楼处,每参观一处记者都莫名地兴奋不已:想了解项目概况,这里有微型3D影院;想了解合同条款,这里有看上去像本书的触摸式电子合同;想了解区

域规划,这里有投影在效果模型上的立体短片……

美式考夫曼别墅难得一见

看房车一路向西,渐渐驶入大连闻名的西郊国家森林公园,浓浓绿意中,突然眼前闪现一大片暗红色的别墅群落,远看,屋顶外墙几乎都是原木,像是日式风格;近看,宽大的房屋尺度又似乎像是欧美风格。

一路猜着看着,红旗谷国际高尔夫别墅的工作人员为我们破解了疑问,“这是典型的美式考夫曼风格建筑,国内难得一见。据说这种建筑风格起源于北美的山地,与山谷的环境完全融合。开发商海昌集团不惜重金从加拿大进口大量的红雪松木,经过108工法手工拼接,保证了北美考夫曼风格的原汁原味和低调奢华的品质。”

当坐上球童驾驶的电瓶车出发之后,记者这才发现,考夫曼别墅群落仅是红旗谷波澜壮阔画卷的一小一角。沿着盘山道而上,在险峻的山路中间,一条条球道若隐若现。碧绿的高尔夫草坪光是看就让人心情大好,更何况还能在此挥杆,正所谓“最好的景观就是能参与的景观”。

快报记者 费捷



再说降价

4月,大华锦绣华城高调降价,将江北房价拉回“7”字头。时隔三个月后的7月,大华锦绣华城再次推出起价6950元/平方米的房源,江北房价一夜回到“6”字头。

江北房价重回6字头

客户分流,降价并非一降就灵

据悉,上周末大华锦绣华城推出了282套新房,主力户型面积在78到127平方米之间,开盘当天累计优惠最高达850元/平方米,其中10套特价房成交均价只有6950元/平方米。一上午销控表显示认购98套。然而,与4月份降价后开盘即成交五成以上相比,大华锦绣华城本次成交量仅三成多。同时,江北另外一家大盘(威尼斯水城)也推出少量房源和优惠试探市场,同样成交三成左右。

“本周开盘的江北两家楼盘降价都并非是非是噱头,确实是降价了。不过在这种市场情况下,即使降价也并非一降就灵。”万江共和新城营销经理曹志说,江北一直是南京楼市的价格洼地,也是刚需的聚集地。但是今年以来,限购政策挡住了不少投资者,同时其他板块争相抢客,欲与江北分“一杯羹”,“刚需购房者就这么多,客户被各板块分流了,成交量自然就少了。”

与江北抢客的,首先是奥南板块。“奥南板块均价9000多元/平方米,比江北的8000元/平方米只贵1000多元/平方米。而且奥南板块还有着体育公园等配套,环境也比江北好不少,因

此不少刚需选择了在奥南置业。”同时,奥南板块的开发商无论从规模还是品牌都要比江北高出不少,这也是吸引购房者的重要原因。

其次是都市圈。“碧桂园5月凤凰城搅动全城,马上又要推欧洲城,双城都是面对南京客户,价格比起江北又低上不少,于是吸引了大量购房者前往。这对江北的购房者是进一步地分流。”

第三,同为刚需置业聚集地的江宁现在也有不少楼盘推出8000多元/平方米的房源,尽管距离上较远,但是有着已经实现的地铁利好,还是有不少刚需客户选择在江宁置业。

“购房者对江北一直有着降价的心理预期。因此江北楼市价格还将有所下调,幅度应该不会太大。”有业内人士表示。

购房者观望,开发商也观望。与降价开跑的楼盘不同的是,也有楼盘选择观望。“我们原来打算10月份推出新房源的,现在看这种市场情况,再加上工程进度赶不上,我们打算明年春天再说。”江北某楼盘销售负责人说道。

快报记者 周彤



别墅群只是波澜壮阔画卷中的小小一角