



永融集团上海地区房地产
营销总监黄十一

中小企业该转型了!

本报地产评论员 皋静枝

住在市场的投资渠道门槛“被”提高,不少人转而开始注意商办物业市场。政策的不断调整 and 变化、以及目前市场的热钱流动倾向也使得各房企渐渐着手于企业战略的调整。而今年,已经有不少房企纷纷表示或将重心偏移致商业地产的投资与发展,于是从保利、中海到万科等巨头房企,我们看出些“苗头”:大牌房企凭借相对雄厚的资金支持和人才储备,已经先走一步地开始部署战略了!地产的黄金十年已然成为一个历史片段,被迫走向另一条轨迹的中国房地产行业开始接受“整形”,而面对滚滚而来的历史浪潮,相对处在弱势中的中小型企业又该如何凭借自身优势走通这“华山天险一条路”呢?

50%住宅+50%商业完成资产成熟布置

作为一家来自于香港却植根于内地的房产企业,永融集团对于商业地产的开发与布局向来比内地的房产企业能走得更前,看得更远。

“早在五年前,企业就开始注意起商业地产的发展,而在2011—2012年则会主要经营商业市场。”永融集团的黄十一告诉笔者。那时的永融集团在上海就已经拥有价值20亿的商业地产项目,其中就包括了位于溧阳华府一万平方米的商业街星尚溧阳,及相邻位置的两栋办公楼。这两栋办公楼在规划时,考虑到综合性项目更受市场欢迎的因素,因此办公楼中还包含了酒店的部分。而让黄十一欣慰的是,当初对于市场接受度的考量是正确的,目前商业街销售已经过半,办公

楼其中一栋已整栋出售转让,而另一栋也已去化50%,更有6个楼面的意向客户等待签约。

目前将重点放在商业地产中的永融集团也早早地规划好了今年后续房产项目的蓝图。在虹桥地区的商务型别墅已经竣工,整体16栋的纯别墅项目预计于今年的五一房展会推向市场,而项目也涵盖了办公和居住两种模式,项目区内更设有4星级酒店物业来提升整体品质。“住宅+商业”已渐渐成为永融集团的地产开发模式。而成功的经验也让集团感叹“走对了这部棋”!

模式不止一种

“中国的房地产发展已然走过黄金十年,接下去的有可能是经营性地产的十年,地产需要深耕,而不是简单的造房子游戏。”黄十一坦言,中国地产的发展有可能需要过渡到“香港模式”或者“新加坡模式”,“中国有着特殊性,地产的发展模式绝对不止一种,可能并存,发展也会更稳健更有深度。”

“香港模式”注重深耕一块地,它关注一个项目的长期发展,因此城市综合体的发展盈利模式是其最终的指向。近年来,我们可以看到上海的不少城市综合体项目都渐渐的活跃起来,在房地产渐渐开始自我塑造不再单纯追求产量的时候,经营性的物业更适合中小型企业持有和发展。

“新加坡模式”则注重承担政府保障房建设的责任,为市场提供一定量的低价房,而在低价房中又预留出一部分的升值空间,对于产品的开发和控制需要作出更周全的考量。

因此永融集团在深耕高端产品和商业地产的同时,会加大在全国各城市,特别是二、三线城市

的中低价房建设,将企业寿命延长,产品线扩大。

“中国的房地产从一开始的多人参与,然后又经过政策的变化自动进行洗牌,与长效的机制相结合。面对房地产的强烈冲击,中小型企业自然从资金流通性和储备上抗争不过大型房企,但是胜在灵活。灵活就是中小型企业优势,靠这种优势,专注于长期的商业地产经营和保障房的建设,中小型企业肯定能保持自身活力的同时不断获得资金和技术上的支持,从而能在长远有一个健康的发展。”

企业链接

永融集团是按照现代企业制度设立和运行的大型综合性企业集团。

集团旗下的房地产业务部成立于1993年,至2006年,项目开发量已达100万平方米以上。

集团创立并坚持了“地产综合开发模式”的理念,广泛活跃于中国房地产市场的投资、开发与经营,并逐步确立高品质住宅开发、综合性商业地产开发与经营、旅游文化型复合地产开发与经营的三大房地产主营领域,形成了一套丰富而完整的房地产综合产品线。

在转折期行业延续重构的大背景下,集团坚持既定的发展理念,2008年进一步增加项目资源,将继续处于高速发展的轨道中。

2009—2010年,集团在上海的房地产项目“溧阳华府”和“名仕豪庭”相继热销,再现成熟开发运营的高素质,被业内引为经典案例。

160平方米联排别墅限量发售——绿地·公园壹品再度奇袭楼市



内外兼修城市别墅无惧楼市压力

不难发现,如今的宝山顾村已

变身成为绿色生态的宜居之城,因此也带动了一批楼盘的火热销售,这其中尤以绿地·公园壹品为代表。尤其近期推出约160平方米的城市别墅,

以极具诱惑力的价格和过硬的产品品质,成为众多置业者的首选。此外,绿地·公园壹品目前第二批加推160㎡的联排别墅,奢享双车位,赠送阳光地下室、花园、大露台,总共可享受260平方米的空间,赠送面积高达100平方米!

高举优惠牌 城市别墅也能“一步到位”

事实上,从去年率先连续推出“优惠置业季”后,绿地集团今年又提出“安居计划”,公司积极响应集团活动,打出40万即可签约的口号!

绿地·公园壹品的高性价比让沪上别墅置业者一步到位。此外,案场“买别墅送奔驰”活动目前正在火热进行,5辆奔驰先购先享。(罗婕)

◎别墅置业

资金最终流向房产

崇明岛陈家镇板块成资金避风港



楼市调控政策频出,住宅市场在2011年第一季度遭遇“滑铁卢”。但是,在楼市整体萧条的形势下,高端市场却表现突出。而上海别墅的未来,还看崇明岛,尤其是桥隧第一站陈家镇板块。

2010年上海长江隧桥通车以来,整个申城都聚焦陈家镇板块,尤其是率先发力的览海国际高尔夫社区,最高售价更是达到8万元/平方米。今年下半年,览海国际高尔夫社区、保亿·风景水岸、金茂逸墅、东滩花园等陈家镇“四大天王”齐聚亮相,必将2011上海高端别墅市场推向高潮。

毫无疑问的是资金最终还是流向房产。笔者发现不少操着山西口音的有钱买家开始陆续到陈家镇挑别墅。其中,览海国际高尔夫社区是他们较为关注的项目。

览海国际高尔夫社区总占地3700亩,社区不但匹配近3万平方米托斯卡纳风格会所,还拥有2个18洞国际锦标赛级球场,IMG专业应运的国际顶尖私人俱乐部。

据悉,览海国际高尔夫社区在售230—260平方米四联、双拼别墅,A区别墅也已开始销售,在售368—402平方米小独栋和面积为504—785平方米大独栋。(李兴)

小老鼠提升板块价值

古北香堤岭成绝佳投资置业机会



辐射板块 进入“红利”兑现期

有业内人士指出,惠南“价格洼地”身份恐难持久,自南汇区并入浦东新区组成了“大浦东”以来,惠南板块就凭借处于陆家嘴与临港新城之间的黄金走廊的区位,成为“两个中心”、“7+1”规划联动发展的关键流转枢纽之一,未来区域楼市将在本地居民消费的基础上,加上迪士尼效应的落地,产业人口导入已全面提升区域置业能级,迎来强大的产业人口自住需求和投资性需求,实际上惠南千亩别墅板块已进入规划“红利”的兑现期。

纯独栋现房 升级居住价值坐标

作为纯别墅用地的超低容积率的高端别墅用地稀缺状况已经持续数年,古北香堤岭是该板块唯一的纯独栋别墅,本身已经占据了资源稀缺性地位,而选择以115栋独栋别墅的细分产品定位入市,则是引发了业界对项目纯独栋背后大人生境界的种种思考。古北香堤岭更赠送140—255平米下沉式私家会所,从空间和细节上引领生活的全新思考。(皋静枝)

“小老鼠”推动城市前景

在不同的城市和发展环境下,迪斯尼一一证明了其是推进城市发展的“发电机”。可见,有迪斯尼乐园的地方,就好像装上了繁华“引擎”,辐射区域价值前景提升几成“明局”。

从这个角度来说,在迪斯尼受其辐射的惠南千亩别墅板块凸显战略联动地位,板块首发高端产品、离迪士尼主题乐园约6公里的古北香堤岭,将直接分享这些资金密集布局产生的城市基建和生活配套的利好。

崇明岛置业热点西移

投资客热捧融科·托斯卡纳庄园

“置业崇明岛尚有机会。如果说2010年的崇明岛属于陈家镇,那么2011年的崇明岛则属于岛上的海永板块。”针对当前投资客置业崇明岛所存在的顾虑,业内人士给出这样的回答。

2011年以来,一纸限购令予以住宅市场一计“重拳”,崇明岛也不例外。崇明岛的置业热点发生了明显的转移,即从东部逐渐过渡到西部。而崇明岛西部的海永板块则成为了投资客所热捧的区域。据了解,海永板块隶属于江苏管辖,不受限购政策影响而成为置业崇明仅有的机会。

2011年2月24日,崇启大桥正式合龙,2010年,上海长江隧桥

通车,陈家镇板块瞬间“上火”。而专家称,随着崇启大桥的建成并通车,附近的海永板块将“接力”陈家镇板块,成为崇明岛第二个楼市高地。可以说,这是崇明岛的二次蜕变,置业崇明岛的目光也将随着崇启大桥的开通而向西北部转移。

从目前的市场供应量来看,海永板块在售新盘不多,将于5月中下旬面市的融科·托斯卡纳庄园自然引起了市场的广泛关注。

据悉,融科·托斯卡纳庄园首推销售面积(不含赠送)在201—247平方米之间的联排别墅,目前售楼处报价为280万元左右每套。项目详情可咨询上海买房呼叫中心52921972。(周东)