

年终盘点(下)

2014 杭州楼市十大新闻

沈曦霞

北海公园清盘降价,拉开全年以价换量序幕

新闻回放:

2月18日晚德信·北海公园宣布降价清盘,被称为杭州楼市的“马年第一降”。不到24小时,天鸿·香榭里迅速跟进,杭州大城北价格战硝烟四起。

随后的时间里,杭城媒体第一时间争相报道,后来连央视也加入阵营;每天都有楼盘跟进降价的消息传来,降价幅度一个比一个大,真假难辨;业内专家对“价格战”及下一个降价板块的预测层出不穷;国内舆论“楼市崩盘论”又一次回归……

点评:

德信的步调总是踩得很准,“马年第一降”之时,谁能料到以价换量将持续到年终,即使限购放开之后,价格调整仍在持续,而且效果斐然。

竞争激烈,房产营销事件全面升级

新闻回放:

年初市场不景气,让各个房产公司愁眉不展,而策划公司更是绞尽脑汁,搏出位,搏眼球,各种新奇营销层出不穷,大有不雷人不罢休之势。“猜蛋”、“寻狗”等另类营销纷纷上演。贯穿全年的还有各种小蜜蜂、大黄蜂截客,楼盘争相针对贴身肉搏的营销方式屡见不鲜。

点评:

有人说,杭州开发商不曾熟谙真正的房地产营销,年初开始的各类新型营销,无论从广告文案、线下拓客、事件营销等,都一度颠覆人们的认知,楼市营销手段层出不穷,市场竞争激烈。

土地市场冷清,主城区宅地连续5个月零出让

新闻回放:

今年1月主城区单月出让额就达298.5亿元,2月成交75.3亿元,但随后市场一路走低,3月主城区零成交,4月、5月、6月、7月宅地持续断供,主城区连续5个月没有宅地出让,土地供应几乎跌入冰点。

点评:

上半年杭州楼市冷清,土地市场几近冰封,主城区连续5个月宅地零出让使得市场氛围迥异,业内几乎笼罩在一股无奈的市场信心预期和前景堪忧的悲观氛围中,这种情绪在土地市场蔓延一直持续5个月。这在杭州楼市的历史上绝无仅有。

限贷、限购全面解禁,“杭八条”鼓励首套和改善型消费需求

新闻回放:

杭州自2011年2月28日开始限购,时隔三年,2014年7月28日,限购松绑;一个月之后,8月28日,限购全面解禁,二套房贷款首付比例下降至六成;10月30日,“杭八条”出台,鼓励首套自住和改善型住房消费需求;11月21日,时隔两年,央行降息。政策利好不断,楼市信心也逐步恢复。

点评:

三年限购一朝解禁,贷款松绑,杭八条出台,7月28日开始,利好层层递进,市场因此而盘活。限购解禁、贷款松绑、杭八条出台则使得楼市信心进一步复苏,加之以价换



量的持续,楼市成交逐步回稳。

龙湖逆市热销20亿,业内热议龙湖营销

新闻回放:

10月12日,龙湖·春江郦城开盘,一次性推售839套房源,现场2000人一抢而空,仅3小时,号称狂销21亿,而这一数据在年终定格,锁定在20亿以上。数据证明,这是在限购取消,限贷调整后的一次标志性新闻事件。

点评:

春江郦城无疑是年度最抢眼项目,没有之一。滨江区域市场的相对健康、龙湖无可置疑的操盘能力、强大的营销手段和拓客渠道,成就了春江郦城的神话。而在此之后,龙湖杭州干将孙维强调任北京,无疑也是对其业绩的充分认可。

蓝孔雀板块内部分争深陷泥潭,近身肉搏开启

新闻回放:

蓝孔雀所属的申花板块是目前杭州最热的板块之一,板块内商业综合体密集,被称为“杭州未来的徐家汇”。蓝孔雀地块出让时间分别是去年9月12日和29日,正是杭州土地市场一片火热,外来开发商疯狂拿地之时。蓝孔雀8宗地块分别由招商地产、三江国际、江苏新城、复地、融信5家开发商竞得,呈现诸侯割据态势。供应大、地价高、申花板块竞得激烈成为不可回避的问题。而宅地项目今年陆续面市,期间竞争争锋相对,一度成为楼市热门话题。

点评:

蓝孔雀综合体,8宗地块被五家房企分食,而项目在今年陆续面市之后,竞争愈演愈烈,高楼面价、周边竞争项目集聚、本身地块内部分争复杂,各自发声陆续抢占市场和客户,已经趋向价格战肉搏,从小区域范畴内可以反观整个市场的竞争已趋于白热化。

万科“三好”“四有”理念全面升级,杭州公司年终易帅

新闻回放:

“三好”(好房子、好服务、好邻居)社区是实践理想居住的土壤,而“四有(有健康、有文化、有参与、有爱)”即是万科在过去两年多来实践理想居住的自我要求与标准。这也是刘肖在任内创造的杭州最具典型的业绩之一。此时,原万科杭州公司总经理刘

肖已调任北京万科总经理,2013年,在刘肖执掌下的万科杭州团队创造了首个破百亿元销售额;2014年,这一成绩仍在延续,万科品牌美誉度不断提升。

12月11日,据万科新发布的任免书称,自2015年1月1日起,任命李冕为杭州万科南都房地产有限公司总经理,免去其宁波万科房地产开发有限公司总经理的职务;任命宗卫国为宁波万科房地产开发有限公司总经理,免去其杭州万科南都房地产有限公司副总经理职务。

自2007年万科收购南都进入杭州市场以来,已经五易其帅,从丁健到傅明磊、周俊庭、刘肖,再到即将走马上任的李冕。

点评:

刘肖升任北京任职,宗卫国调任宁波,李冕新任杭城,这一人事变动在万科杭州创下佳绩之后,意味着什么?对于此次人事变动,坊间议论纷纷,而莫衷一是的是对李冕的关注度,他将以怎样的姿态出任杭城?他又将带着杭州团队怎样走下去?

武林壹号解禁后热销,豪宅市场的逆袭

新闻回放:

据透明售房市场研究院数据显示,解禁后的两周内140平方米以上房源的成交量翻了一番。尤其是140平方米以上房源中的“千万级豪宅”迎来了一个非常难得的机遇期。武林壹号、滨江·城市之星、新华园都取得了不俗的销售成绩,尤其是武林壹号以超过3.5亿元的成交金额在排行榜上一骑绝尘。

点评:

武林壹号作为杭州豪宅当下的代表作,在限购松绑后的热销,无疑是整个豪宅市场的典型代表,无论是单套的天价还是短期的巨额成交都令人乍舌,也成为政策放松之后,对行情把控的重要参考标准之一。

华家池三项目全面启动营销,豪宅比拼开战

新闻回放:

2013年9月5日,绿地、世茂、滨江三大开发商瓜分了华家池地块,成交总价高达136.73亿元。这宗昔日的百年学府、今日的“百亿地王”地块,再创造了杭州土地市场的几个“第一”。

如今,华家池三项目已全部启动。12月,世茂、绿地将陆续开盘,而滨江则把节点放在了春节前,三盘启动成为2014年终新盘盛宴中的聚焦点。

点评:

三盘拿地之时就已成为业界焦点,三盘陆续亮相,再度掀起的热度堪比彼时,而大家所关注的,有对产品本身的好奇心,也有其在高楼面价基础上如何操盘的质疑。无论是世茂是否能够真正将“豪宅教父”的光环落地杭城,还是绿地首次在杭独立呈现住宅,“新豪宅”能否受到市场认可,抑或是滨江如何在家门口与大鳄比肩,这不仅是一个板块内的热门事件,更是杭城年度盛事。

绿城融创之争尘埃落定,中交成终结者

新闻回放:

5月22日晚间,融创中国发布公告称,公司已与绿城签订协议,以约63亿港元的代价收购绿城24.313%的股份,收购之后,融创与九龙仓并列绿城中国第一大股东。而100多天后的10月,宋卫平即将回归绿城的传闻四起,口水仗也纷纷袭来。

12月18日傍晚时分,融创中国和绿城中国又签下了一份重要协议,不过,这是一份终止协议。绿城的股份,宋卫平不卖了。12月19日上午6点15分,绿城中国发出公告,有条件终止向融创方面出售股份。至此,宋卫平正式回归,孙宏斌退出绿城。12月23日,中交绿城联姻,同样的价格,不同的买主,宋卫平宣称事不过三。

点评:

老宋在持续7个月内几乎都在抢头条,融绿的“兄弟情谊”、“纷争变数”、“反目戏码”、“惊天逆转”,不仅杭城媒体,更多的全国媒体纷至沓来,双方的口水仗一度不可收拾,中交的介入终结了这场纷争,最终,无论绿城能否用“大信大义”继续老宋所坚持的,这样的回归也许是目前最好的选择。

望京打造钱江世纪城标杆之作

望京位于杭州钱江新城主中心的重要组成部分——钱江世纪城核心区。不仅可以拥有整个钱江新城主中心的价值配套,更可通过杭甬高速公路、杭金衢高速公路、萧山国际机场等便捷通畅的城市交通脉络,迅捷出行,驾驭世界。

望京汇集了武林广场地铁出口综合体设计团队、上海金茂君悦大酒店设计团队、希腊船王家族御用设计师三大国际顶尖机构,还有西泠印社、日立中国、上海如鱼得水等知名国内外企业机构的进驻。望京,以成就世界级写字楼为目标,通过引入中空LOW-E玻璃幕墙、意大利吉斯门窗、国际一线品牌VRV空调及高速电梯等,打造同步国际的顶级写字楼配置,同时,望京还以内部3000平方米望京会所为平台,携手马会俱乐部、飞行俱乐部、高尔夫俱乐部等国内顶尖俱乐部,共同构建望京总裁交流圈层。望京,400-1200平方米大跨度办公空间,在满足企业总部、办事处等不同办公用途的同时,以百余平方米超大面积空间赠送,有效规避了写字楼高公摊弊端,实现最大100%的办公空间实用率,最大限度提升使用者办公舒适度,增进投资者的实际获益空间。(立吾)