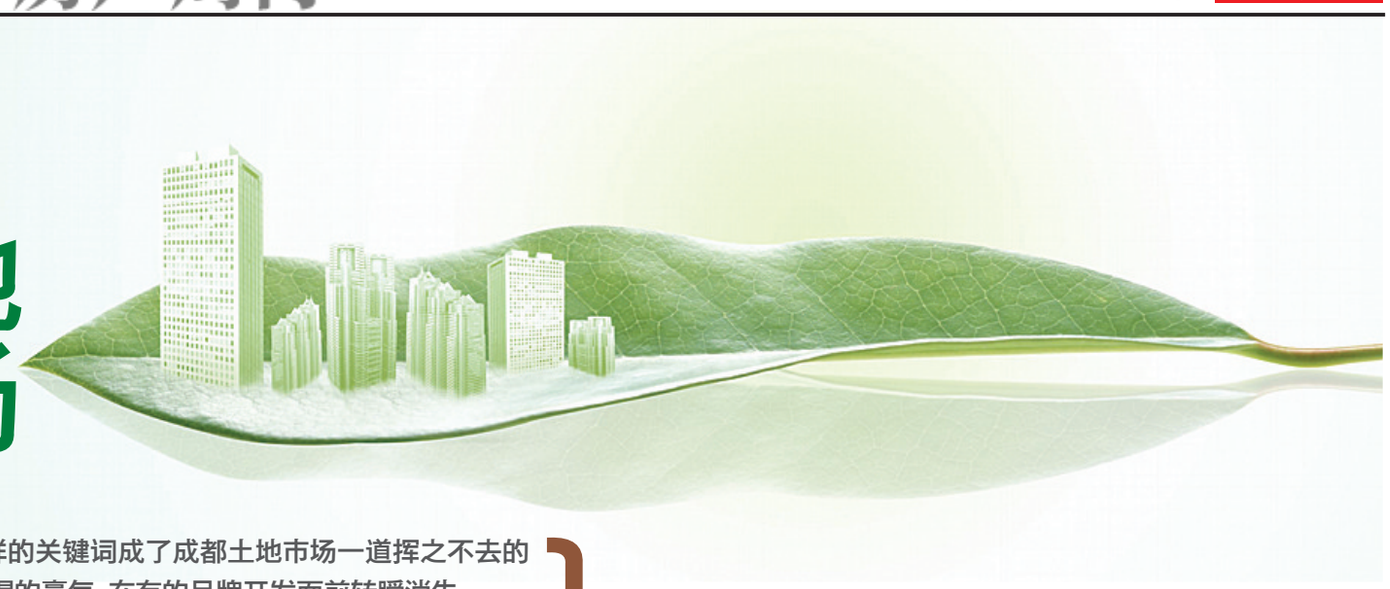
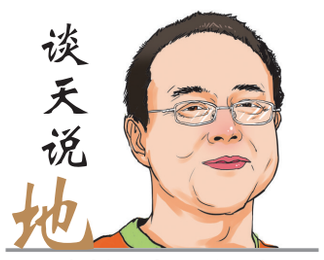
早春三月 刚需为王 土地市场



“流拍”、“底成交”……自去年2月底，这样的关键词成了成都土地市场一道挥之不去的脸谱。曾经在土地市场大展雄风，拿地势在必得的豪气，在有的品牌开发面前转瞬消失。

成都品牌开发商在蛰伏1年之后的今天，随着成都楼市“小阳春”的出现，再次现身土地江湖，10多亿元一次的土地交易量，终于点燃了成都土地市场的激情！



谈天说地
专栏记者 王仁刚
QQ:476638032
微博：http://weibo.com/u/1081030770
电话:86969107

刚需促市 品牌开发商开始“抢地”

时光逆转 房企上演“抢地战”

今年2月下旬开始，成都楼市与国内其他城市一样，在以价换量大背景下，伴随着大量刚需置业者涌入，成都楼市出现了难得的“小阳春”。持续上升的成交量，让品牌开发商看到了希望。此前对土地市场的戒备心理，逐渐演变成了一段历史。

3月7日，成都土地市场迎来了去年来最大一单成交量：当天，韩国乐天集团以17.4亿元的高价，果断拿下攀成钢一宗面积为106.2435亩的地块。据记者了解，乐天集团成立于1848年，在韩国大企业中排名第五强，年销售300亿元左右，横跨10多个行业，拥有30多家公司，并于2007年抢滩中国市场。同时，乐天集团还在上月，敲定城南主力店位置，打算在城南打造自己的百货旗舰店。四川中原相关人士分析认为，乐天拿下攀成钢地块，绝不是一次冲动行为，一定是嗅到拿地成熟的时机。

如果说，乐天集团豪掷17.4亿元拿地行为，只是品牌开发商重出土地市场的一次偶然现象。那么，紧接着，四川蓝光一次性拿出10亿元购置土地现象，就不得不视为是品牌开发商重出土地江湖的信号。

3月9日，四川蓝光以10亿元巨款，一次性拿下位于青羊区清波村一宗面积为43.4952亩土地的同时，还拿下位于成华区府青路片区C地块，两宗土地总面积为102亩。记者观察到，蓝光此次拿到的两宗地块，尽管都位于主城区，属于优质地块。而这两宗地块在去年楼市下滑背景下，依然没能逃出“流拍”的命运。而今却峰回路转，重出拍卖的这两宗地块，吸引了10多家开发商抢夺。这样的气势，就连到场采访的老记们也暗暗称奇，感叹土地市场跟着楼市“小阳春”回暖了。最终，四川蓝光分别以11.6%和22%的溢价，当仁不让地将两宗土地一道揽于怀中。

记者观察到，品牌开发商重出土地市场，确实并非偶然。事实上，去年年底，同样有外资背景的新加坡丰隆集团，也曾斥资11.5亿元，一口气在温江拿下405亩土地。

补给土地 品牌开发商派专人探地

在沉寂一年时间后，品牌开发商为何集体走向土地市场？记者了解到，自去年下半年，蓝光旗下各大项目就推出了特价风暴。期间，蓝光部分普通住宅项目降价幅度之大，让不少开发商瞠目。同时，蓝光旗下的观岭、紫檀山等别墅项目，则喊出了买别墅等于买电梯的价格。通过一系列促销活动，蓝光旗下各大项目目前仅剩尾盘了。这样，蓝光需要大量土地补给。

“其实，成都品牌开发商准备拿地的，并非局限蓝光地产。”一位地产人士告诉记者，目前，楼市迎来“小阳春”，一度从土地市场消失的品牌开发商，又重新关注土地市场走势。而据一些知情人介绍，目前，不少品牌开发商消除了对拿地的戒备心理。为了尽快拿到好的地块，一些开发商目前还委派专人盯梢土地市场，一有机会，他们肯定会出手拿地。

四川中原运营总监何涛认为，当大量品牌开发商重新步入土地市场后，土地市场竞争又会加剧，这对中小开发商而言，将再次面临资金压力。但是，从目前情况来看，成都楼市回暖并非市场长期趋势。在面对国家对楼市调控不动摇的决心下，楼市前景依然不容乐观。对于广大购房者而言，在购房时还可能会更加理性。 华西都市报记者 王仁刚

相关新闻 “抢地”背后 地产商更加谨慎

据高力国际统计，二月成都市主城区土地公开交易市场成交共进行了3次挂牌、2次拍卖，合计供应11宗地块，总面积337,156.48平方米。2宗因故流拍，实际成交9宗地块，总面积252,185.42平方米。本月成交的9宗地块中，有6宗为商住混合用地，3宗为纯商业用地，全部以底价成交，总成交金额13.68亿元，反映出开发商对后市仍持谨慎态度。

据悉，成交的9宗土地中有3宗为商业用地，平均楼面地价1,229.35元/平方米，环比上涨38.44%；另有6宗商住混合用地，总成交面积达222,378.94平方米，平均楼面地价为801.76元/平方米，环比12月商住混合用地价格下降78.75%，主要是由于本月供应的商住混合用地皆远离中心城区成熟商圈，因而楼面地价大幅降低。二月商住混合用地成交面积和宗数基本与去年12月持平。

武侯区仅成交1宗商业用地，面积为4,600.16平方米，地块位于致民东路，由诚信投资控股集团有限公司以楼面地价4,837.00元/平方米的底价摘得。该地块附近已开设有诚信集团投资经营的餐饮项目，因此预计此地块将用于该品牌的产业扩张。

在高新区，共计8宗交易，成交面积247,585.26平方米，区域平均楼面地价815.81元/平方米。其中，备受关注的中和组团在2010年正式划归高新区管辖后，本月首次放出一宗商住混合用地，地块面积94,536.90平方米。该地块最终由成都百利丰投资有限公司以900.00元/平方米的底价拿下。

近期，中和组团即将启动三个重大产业化项目，分别是新川创新科技园起步区、成都天河生物医药科技研发与产业化中心、成都高新国际低碳环保产业孵化器。因此，尽管是天府新城的新版板块，但中和组团所拥有的基础和机遇都不容小觑，未来该区域将迎来高速发展时期。

华西都市报记者 李晖

刚需逐步释放 首套房贷优惠渐行渐近

据数据显示，3月1日-15日，成都市商品住宅成交量为4505套，本月上望大步赶超上月5600多套的成交量，刚需在3月“小阳春”逐步释放。中原机构分析成交量回升的原因为，由于高压调控政策的成效显现，房价有所合理回归，观望良久的购房者伺机入市，果断出手买房。虽然政策方面仍未有任何松动，也不允许地方进行任何微调，但对刚需的鼓励却有所显现。比如前段时间，对首套房贷的利率已回归基准，存款准备金率也有所下调，对刚需型购房者有一点利好。

中原地产认为，随着房价的合理回归，刚性需求将会进一步释放，在“保证首套住房贷款”的明确信号下，首套房贷的利率从上浮到基准再到优惠是一个大趋势。 华西都市报记者 李晖

2000人围抢440套房源

刚需凶猛，摇号选房重出江湖

记者近日发现，一些具有品牌号召力、适销对路的“刚需产品”演绎出了一番强劲的市场行情，种种现象，已无法掩盖一个不争的事实——“刚需”的确凶猛：3月17日，成都春日暖阳有了盛夏的火热，而比气温更为炽热的是西三环光华大道一段的光华逸家，在持续了两个月的疯狂排号后，终于迎来火爆开盘日，一期首批次仅440套房源遭遇2000多人疯狂争抢，让摇号买房重出江湖，3小时全部售罄。

440套一期首批次房源 一开盘就被抢完

3月17日一早，光华逸家项目东侧的培风路早早地就被客户的汽车占领，川B、川C等外地牌照车辆更是比比皆是，前来的客户用车流和人流将项目旁的马路完全封死，而双向八车道的光华大道也因购房者车辆的集中到达，发生了一段时期的拥堵。

据悉，由于前期入会客户众多，而首批次房源远远不能满足客群需求。为此，本着公平、公正、公开的原则，保证2000组客户购房权利，光华逸家邀请到成都蜀都公证处的公证员，现场公证摇号选房的全过程。

在楼市调控的当下，两三千人通过摇号方式确定购房资格，这一幕仿佛又让人回到2006、2007年楼市最疯狂的时候，难怪现场有人戏言，成都房地产压抑了一年多的刚需，全部爆发在了光华逸家。

但是，当日仍然有许多客户因房源不够，或选不到自己心仪的房源而放弃，抱怨自己运气太差。记者了解到，当日3个多小时即收入2亿多，即便如此，仍然有1300余位客户等待购房。

57平米三房 成都刚需户型改朝换代

尽管今年的“小阳春”让各路开发商庆幸，但相比光华逸家的热销数据——前期入会客户以150人/天激增、两周3000余组的到访量、开盘当日2000余人围抢440套房源的火爆场面，让其他楼盘的“热销”相形见绌。

开盘当日，亦吸引到了城西其他一些刚需楼盘的营销总监前来踩盘，这一举动，让在场的记者深思，为什么光华逸家如此热销？

原因无他，光华逸家位于西三环核心区位，100万的配套商业环伺项目，学校医院、公园等繁华新中心生活配套一应俱全，同时极具创新产品设计，率先赢得了这个市场。首批次53-96㎡的小户型设计，为青年人赢回了新光华繁华中心的居住权。其次，其高赠送空间，实现了小面积常态居住功能，为青年人贴心考虑，尤其是其57㎡实得72㎡的套三户型，放眼成都，无人匹敌。再加之难出其右的地铁交通及，更是迎合了刚需客群的生活方式。难怪乎，光华逸家成为小阳春以来最令市场追捧及同行关注的楼盘了。

据现场销售负责人透露，四月中旬，光华逸家将加推二批次3栋楼，其中包括了中庭楼王，而二批次房源囊括了57㎡金牌三房、72㎡舒适三房，以及中庭85㎡奢阔三房、125㎡双景四房，此批房源无论从性价比，还是舒适性上，都将全面超越首批。

华西都市报记者 吴承蔚

楼市 property 传真

佳兆业2月销售10.5亿元 成渝地区贡献近3.6亿

3月11日，佳兆业集团发布了2月公司业绩。数据显示，2012年2月，公司实现合约销售为人民币10.51亿元，按年上涨302%；实现合约销售面积为18.21万平方米，按年增加383%。

在各区域合约销售贡献上，佳兆业大本营珠三角地区仍排在首位，占39%；另外，成渝地区贡献比例也逐渐上升，从26%增长到34%。其中成都地区销售大卖，成都佳兆业·丽晶港、佳兆业·现代城、佳兆业·君汇上品三个项目销售近550套，其中位于光华大道丽晶港项目销售约110套，位于双流的现代城项目销售约230套，华阳的君汇上品项目销售约210套。

对于今年的全年销售目标，佳兆业显得相当谨慎。1月30日，佳兆业副主席兼执行董事谭礼宁表示，2012年佳兆业倾向采取保守策略，加之基数较高，销售目标预计增长10%，至165亿元人民币。

佳兆业执行董事兼集团总裁金志刚表示，按照目前公司情况会比2011年的销售目标适度增长。关于如何调整经营发展策略，金志刚表示，“佳兆业的策略就是一条，作为项目来讲，跑赢对手。从不捂盘，不惜售，我们公司经营的特点就是快速开发，高周转的经营模式。” 李政

置信文化节 4万人来捧场

3月17日，第三届置信生活方式·文化节，在国色天乡国际度假区盛大开幕。在连续两天的活动时间里，丰富多彩的活动吸引了4万余名置信业主、车主及热心市民到场参加。本届文化节秉承成都置信“为您想得更多、为您做得更好”的企业经营服务理念，以创新社区管理、提升幸福指数为主题，为置信客户精心呈现出了一场“全家齐上阵，共享同欢乐”的文化盛宴。

当天举办的置信生活方式升级研讨会上，来自各单位领导、社会专家、学者聚集一堂，就“创新社区管理、提升幸福指数”进行广泛研讨，对置信生活方式内容进行再次升级，提升到对“民生”与“国民幸福感”这一新的高度。

据成都置信集团董事长办公室副主任程敬介绍，今年，国色天乡国际度假区将全面迸发，作为度假区核心板块的住宅、商业、乐园三大产业板块将全面发力。届时，国色天乡国际度假区将拥有完善的系统生活配套，完美呈现美国奥兰多迪斯尼盛况，进一步诠释和践行置信生活方式，为客户在基本生活方式、社会生活方式和精神生活方式三个层面上，营造更加和谐美好的生活。 王仁刚

晶宝·塞纳国际签约第一太平戴维斯

3月10日，位于郫县红光镇广场路的晶宝·塞纳国际项目在售楼部现场举行了盛大的品质物业展示活动，同时，举行了晶宝实业(集团)与全球知名物管第一太平戴维斯物业顾问(成都)有限公司签约仪式。

晶宝实业集团董事长陶仕富先生、第一太平戴维斯物业顾问(成都)有限公司总顾问周国斌先生、富雅物业总经理陈韵女士及晶宝·盛世桃源、晶宝·维吉尼亚项目的众多老业主、晶宝·塞纳国际到访客户出席了此次活动。晶宝实业与第一太平戴维斯均表示会尽自身努力，将晶宝·塞纳国际项目及维吉尼亚项目打造成为城西优秀的品质楼盘，为业主的生活提供一个良好的环境，为业主营造家一般的温暖。 李晖

家乐福携手瑞云集团入驻邛崃

3月15日，家乐福、瑞云集团——邛崃项目合作签约仪式举行，有关负责人在签约仪式现场表示，此举标志着邛崃城市商业格局的升级换代全面加速。邛崃是家乐福继在温江、大邑、华阳开设门店后，在成都半小时经济圈敲定的第五座城市。

瑞云·欣广场位于司马大道中段，占地面积44亩，商业面积4万平方米，集居住、购物、休闲、餐饮于一体的城市综合体，是邛崃片区地标性商业项目。家乐福瑞云·欣广场店预计将于2013年年底开业，成为邛崃第一家大型国际零售卖场。 李晖

华侨凤凰·国际城力塑和谐邻里社区

3月17日华侨凤凰·国际城与千余位会员聚集于一堂，在邀请出席的法学专家、学者及当地政府官员、主流媒体的见证下，华侨凤凰国际会就《华侨凤凰国际会会员公约实施细则》向业主们进行了通报，最终在会员们的热烈掌声中圆满落幕。

华侨凤凰·国际城的开发商深知物业保值增值与优质建筑、良好的物业水准以及业主的高素质、社区的和谐氛围密不可分，因此在打造好的产品同时，率先提出了“择邻优居”的口号，并将这一居住理念通过一系列的行动在会员中间、在社会上进行广泛宣传，本次《公约细则》的出台更是将居住理想转化为现实，力塑中国和谐邻里居住社区的实际践行。 李晖

瑞坤·漫水曦城举行隆重奠基仪式

日前，由四川瑞坤置业有限公司累计投入17亿元重金打造，项目整体占地340亩，整体规划约75万平方米的“瑞坤·漫水曦城”在西昌市漫水湾镇举行了隆重的奠基仪式。该项目是目前西昌市最大的在建旅游地产项目，也是西昌市最有示范性、最具特色的生态居住区。该项目分五期开发，建成后居住规模将达8300户。一期开发占地约34亩，投资1.7亿元，可居住817户，主力户型80—110平方米。

据悉，漫水湾镇平均海拔1500米，这里四季如春，阳光充足，盛产果蔬，年平均气温18度左右，是最适合人居住的海拔高度，早晨睁眼就可接受阳光的问候。漫水曦城交通便利，距成都330公里，距雅安200公里，距西昌市区38公里，距西昌市青山机场仅20公里。成昆铁路、108国道、雅西高速公路纵贯漫水湾镇南北。整个小区的规划布局尊重自然生态环境，注重利用坡地本身的地段特色，采用小高层组团庭院的布局方式，使建筑与生态融合，每栋住宅仿佛从坡地中长出一般。 李晖