

惠州近期出让八宗商住用地

信息时报讯 (记者 任旭东) 近日, 惠州市国土资源局网站公布近期将出让8宗国有商住建设用地使用权的预告。据悉, 惠州今年房地产市场低迷, 市场需求转淡。第三季

度仅完成5宗土地交易, 其中2宗为工业用地, 在3宗商住用地中, 位于市区的仅有1宗。据悉, 市国土资源局拟于近期公开出让文头岭东江新城4号、5号、20号、江北18-2号、

惠南大道东江学府旁、仲恺高新区47号以及三栋福长岭等8宗国有商住建设用地使用权。8宗地块均是商业、住宅、酒店或者批发零售用地, 其中面积最大的为东江新城20号地块, 有

12万多平方米, 该地块位于两江交汇处, 周边现已建成多个高尚住宅区。另一有10万多平方米的东江新城4号地块, 位于新世界长湖苑住宅小区南侧, 新开河东侧。

惠城区一手楼均价本月首次跌破4000

创每平方米3954元的新低, 惠州部分存货较多楼盘加大优惠程度

信息时报讯 (记者 任旭东) 记者从惠州市房产管理局官方网站了解到, 截至11月18日, 惠城区新房11月共签约508套, 签约面积6.4万平方米, 成交金额25365万元, 销售均价首次跌破4000元, 达到目前3954元/平方米的新低。有业内人士表示, 目前楼市观望气氛浓厚, 价跌趋势或会延续。

区商品房预售均价已降至3954元/平方米, 再次下跌468元, 下跌趋势明显。

开发商不再遮掩晒成本

经过开发商和消费者长达近一年的“对峙”, 部分开发商不再遮遮掩掩, 而是痛快地摊开了成本。一开发商表示, 商品房成本是由土地成本、建造成本、税费及销售费用等主要因素组成的。在土地成本方面, 自2006年下半年以来, 惠州的楼面地价均在1500元/平方米左右, 到今年甚至超出了这个水平。还有建造成本, 河南岸几个14层以上的高层楼盘建造单价都在1700元/平方米左右。这两项加起来, 成本就已经超过了3000元/平方米。何况还有国家税费、销售管理费用等。不过他表示, 上述几个因素中有的因地段、品质或拿地时间不同而有所差别, 但原料成本、管理和销售费用等项目一般大同小异。

据悉, 下半年惠城区新开盘项目的增多, 市场竞争加剧, 定价上也比较谨慎理性, 也让部分存货较多的楼盘加大了优惠程度。

相关报道

惠州前三季商品房竣工面积减少

信息时报讯 (记者 任旭东 通讯员 杨柳梅) 日前, 惠州市统计局发布前三季楼市资料, 惠州市房地产开发投资增速放缓, 竣工面积减少, 说明许多在建项目的施工周期延长, 不仅反映出销售市场不景气, 也反映出部分开发商资金链趋紧的态势。

比下降25.2%, 下降幅度比第一和第二季度都有所缩小。而前三季度商品房住宅竣工面积112.09万平方米, 同比增长43.8%, 增幅比一季下降12.6%, 比二季度下降16.3%。

资金到位增速放缓

据悉, 前三季度, 全市房地产开发企业本年资金为174.84亿元, 同比增长33.2%, 增幅比上年同期回落102.9个百分点。全市房地产开发企业项目资金主要依靠三个来源, 分别为国内贷款、自筹资金和定金及预收款。从增速看, 国内贷款和自筹资金分别比上年同期增长46.2%和76.9%, 增速同比回落93.2%和47.9%。

开发投资增速放缓

资料显示, 前三季度, 房地产开发完成投资139.6亿元, 增长53.7%, 增速比去年同期回落58.8个百分点, 比今年一季度和二季度分别回落11.7%和13.9个百分点。增幅比同期全省平均增长25.8%高出27.9个百分点, 投资额和增幅均居全省各市第六位。

统计数据显示, 前三季度, 房地产开发完成投资增速比上年同期回落58.8个百分点。房地产开发投资增速放缓受房地产开发土地购置费减少的直接影响。前三季度, 房地产开发购置土地面积265.11万平方米, 同

比比重看, 前三季度, 三个主要资金来源分别为41.49亿元、84.35亿元和24.83亿元, 所占比重分别为23.7%、48.2%和14.2%。与上年同期相比, 国内贷款和自有资金分别提高2.1%和11.9%, 而定金及预收款比重降低7.6个百分点。



光耀·荷兰水乡四期奠基典礼日前隆重举行。信息时报记者 陈双焱 摄

光耀·荷兰水乡四期奠基

信息时报讯 (记者 任旭东) 11月15日, 光耀·荷兰水乡四期奠基典礼隆重举行。光耀集团董事长郭赞明、光耀集团总裁张力群、集团常务副总裁袁毅及江苏华建惠州公司领导出席了典礼。

据介绍, 荷兰水乡四期建筑面积8万余平米, 产品以别墅为主, 是荷兰水乡大社区景观资源最好的产品之一, 也是惠州城市中心唯一的别墅类产品。

据介绍, 光耀集团作为惠州本土知名的地产开发商, 一

直奉行“光耀制造·必是精品”的产品文化, 近几年在惠州攻城掠地, 其集团实力、开发水平、企业品牌都迅速提升, 成为备受行业尊敬的一家企业。

近期, 不少惠州开发商放缓手中项目, 有的甚至停工。光耀集团有关负责人表示, 光耀一直不放松项目的推出, 此时举行奠基典礼更是意义非凡。作为惠州行业内具有代表性的企业, 表明了惠州开发商对后市、特别是明年地产行业的逐渐回暖充满信心。

开发商装饰公司联手抢市场

光耀·窗帘家饰城采购合作峰会举行, 数十家装饰公司签订采购协议

信息时报讯 (记者 任旭东) 11月14日, 光耀·窗帘家饰城采购合作峰会盛大举行, 惠州32余家装饰公司总经理、设计总监和近百位窗帘布艺家居饰品等软装经销商参加了这次盛会。在签约仪式上, 32家装饰公司与光耀·窗帘家饰城签订了采购协议, 次日, 有9家未及时到会的装饰公司补签了采购协议。

光耀集团成本核算中心副总监、预算部经理、招投标小组负责人严博艺在会上宣布: 凡在光耀·窗帘家饰城试业后一年内, 采购软装达到10万元, 可以参与光耀集团旗下楼盘精装房、商业地产项目等装修工程竞标; 而采购量名列第一的装饰公司, 在承接装修工程时, 将享有特别的优先权。

三方互利模式受热捧

据介绍, 精装房在光耀集团旗下项目中占有较大的比重。严博艺表示, 今年, 光耀集团已实施的精装修交楼项目,

装修工程总造价逾5000万元, 实施中或计划实施的精装修交楼住宅, 装修工程总金额为5500万元。预计未来1年开发的项目中约有精装房3000套。光耀集团每年庞大的精装房数量, 使之成为各大装饰公司抢夺市场的重要目标。

因此, 光耀·窗帘家饰城这种合作模式一经出炉, 就受到惠州装饰行业热捧。据业内人士称, 光耀·窗帘家饰城采取与装饰公司合作的办法, 可以撬动惠州70%软装采购客源。而该推广策略一经推出, 光耀·窗帘家饰城的招商业绩突飞猛进。日前, 该商场招商下定率已超78%, 签约率达60%, 预计12月中旬即可试业。一名商户告诉记者, 光耀·窗帘家饰城在试业前期, 就为商户组织采购客源, 为商户化解投资经营风险, 使商户经营信心大增。

打造惠州软装饰旗舰

据介绍, 目前惠州软装饰行业特别是窗帘布艺经销商之



光耀·窗帘家饰城采购合作峰会上, 数十家装饰公司签订采购协议。信息时报记者 陈双焱 摄

间, 大搞恶性竞争使利润越来越薄, 损害了行业的整体利益。据新光布艺家居名店经理廖玉娟女士称, 新光布艺家居名店在惠州经营20余年, 曾经有一段辉煌时期。近年来, 由于其经营模式被同行复制, 导致该店的营业额不断下滑。她认为, 光耀·窗帘家饰城这种有装饰公司采购合作的营销推广模式是

不可复制的, 这是新光布艺家居名店入驻的主要考量。

有业内人士表示, 由于惠州软装行业经营的商品档次、购物环境不尽人意, 无法调动消费者的购买欲望, 使部分中高端客户不得不远赴广州深圳采购。而光耀·窗帘家饰城的崛起, 将承担惠州软装行业升级的重任。

业界动态

家居联盟启动阳光培训计划

信息时报讯 (记者 任旭东) 11月11日, 惠州家居品牌联盟在麦科特酒店召开联盟大会暨全体员工培训大会。这标志着家居品牌联盟阳光培训计划正式启动, 更好地推动联盟的健康发展。

据介绍, 该联盟是由海尔整体厨房、新中源陶瓷、乐家卫浴、欧尚壁纸、港南门窗、大自然地板、家丽雅布艺、幸福家居、日辉灯饰、海尔电器等10家主流家居品牌联合发起组建, 旨在依托各品牌在当地的影响力, 整合各品牌的资源优势, 通过信息互通、资源共享、联动宣传的方式, 为消费者资讯服

务, 营造好的外部环境, 共同推动惠州家居业持续健康发展。据悉, 惠州品牌家居联盟将以“热心”、“舒心”、“省心”、“放心”、“诚心”的“五心”服务为核心内容, “责任、诚信、便捷”为基础, 围绕消费者为中心提升联盟服务质量。

据惠州家居品牌联盟一负责人介绍, 家居品牌联盟日前召开了联席会议, 商讨在龙门县城筹建一家惠州家居品牌联盟体验馆的前期工作。惠州家居品牌联盟体验馆成立后, 将给消费者带来全新的视觉冲击, 同时让消费者放心享受品牌家居带来的方便和舒适。