



# 冲刺年中,厦门本土房企表现不俗

## 6月新房供应开闸,产品户型多样,购房者选择增多

晨报记者 张雨婷

6月向来是房企们推盘的重要节点,关乎各大房企能否交出漂亮的年中成绩单。厦门楼市经历了一段时间的“平稳期”,随着预售证的获批,开发商们近期动作频频,除了积极开展各式营销活动,多个楼盘有望于6月加推开盘,将为厦门楼市带来不少购房需求。

### 本土企业表现不俗 占销售排行榜半壁江山

今年以来,随着许多“高端系”“中小户型”等产品的纷纷亮相,拉开了厦门楼市新篇章,同时也让购房者的选择增多。但随着这些产品的相继入市,厦门楼市竞争也变得更加激烈。

据克而瑞1-5月房企销售权益榜数据显示,2018年前5月,厦门楼市成交前十的房企,商品房销售面积为43.44万平方米,与去年同期相比减少39.51万平方米。与此同时,成交量的缩减也导致了6月份房企们压力的增加。

从房企商品房销售金额权益榜可以看出,上榜企业格局与之前有所不同。在去年1-5月份榜单中,本土企业占据3个席位,而今年同期榜单中恒禾置地、特房集团、海投房产、禹洲集



团、新景地集团5家本土企业榜上有名,占了排行榜的一半席位。其中,恒禾置业和特房集团分别以14.08亿元、11.57亿元位列排行榜第二、第四位。

此外,在房企商品房销售面积排行上,首开股份、龙湖地产、世茂房地产揽收排行榜前三位,分别成交6.23万平方米、6.22万平方米和5.05万平方米。进入6月份以来,开发商们纷纷开启年中冲刺,近期将有多个项目拟推新入市,供应量有望加大,购房者选择机会增多。

### 开发商动作频频 或将加快新盘供应速度

进入6月以来,随着一些项目预售证的获批,沉寂已久的厦门楼市或将迎来供应的小高峰。

近期,随着融侨观澜湖里万达与SM双展厅开放,再加上5月份亮相的万科·金域缙香、招商·雍和府等项目,近期亮相项

目众多,且宣传声势较大,整体氛围较为活跃。

记者走访售楼部了解到,近期开发商入市意愿较强,不少项目蓄势待发。据不完全统计,6月份预计有6个项目拟推盘。其中,有像厦门华玺、保利·叁仟栋这些“老面孔”,也有像中海·熹凤台这样的小“鲜肉”。

从产品类型看,本月拟新推的产品面积跨度大,购房者选择多样。其中,融信·铂悦湾和中海·熹凤台均为复式产品;保利·叁仟栋为99-118平方米4房楼中楼产品;融创·东南府将推出95平方米的天幕公馆;而厦门华玺和融创·大同府将分别推出118-140平方米2-3房、105-125平方米3-4房改善新品。

总之,近期将入市的产品户型多样,产品选择丰富,刚需型、改善型一应俱全,将为购房者提供更多样的购房选择。

○ 业界动态

### IOI·棕榈天峰举行空中会馆媒体见面会

晨报讯(记者 张雨婷) 6月10日,IOI·棕榈天峰在空中会馆举办媒体见面会,厦门多家知名媒体齐聚一堂,在独一无二的天空之境中,感受IOI·棕榈天峰的湖光山色。

当天,IOI·棕榈天峰工作人员组织媒体实地观赏样板间,共同参观品鉴了300平方米超高层大平层的美学空间体系与非凡尺度,欣赏270°天幕视野一揽海湾湖

岛园的壮阔美景,现场媒体啧啧称奇。活动现场,不仅有IOI·棕榈天峰详细解读,更有互动小游戏和DIY活动。

据悉,IOI·棕榈天峰位于集美新城,拥有6.9平方公里的一线原生态集美湖,享有26公里环湾步道,3.3公里私家环湾景观带,毗邻4A级国家公园水上园博苑。近期,300平方米超高层即将推出,有住房改善需求的购房者可前往营销中心进行了解。

### 富力·凤凰谷品牌发布会上周举行



晨报讯(记者 杨俊鹏) 6月9日,富力·凤凰谷2018时代旅居钜著全球发布会在厦门艾美酒店如期举行。现场多位嘉宾、多家媒体应邀出席,共同见证这一场盛会。

发布会现场,富力地产厦门公司兼漳州公司总经理庄晓冬,向众人分享了富力集团深耕闽地取得的累累硕果;漳州富力凤凰谷营销总监黄淦也向来宾诠释了富力集团根植城市的品牌理念。随后,富力集团多位领导与特邀嘉宾一起,共同宣布富力·凤凰谷项目正式启

动,开启山谷之境的新篇章。此外,发布会当天,富力集团还与万豪酒店举行了签约仪式,双方将合力打造厦门西首个五星级国际酒店。

据悉,作为此次发布会主角的富力·凤凰谷,是由富力集团打造的万亩生态颐养谧境。项目位于长泰马洋溪生态耕园地取得的累累硕果;漳州富力凤凰谷营销总监黄淦也向来宾诠释了富力集团根植城市的品牌理念。随后,富力集团多位领导与特邀嘉宾一起,共同宣布富力·凤凰谷项目正式启

○ 行业资讯

### 龙湖“6·18”好房狂欢节 百盘同步打造购房盛宴

晨报讯(记者 杨俊鹏) “6·18”如约而至,这场由中国互联网电商巨头们创造出的节日,已演化成中国商业社会的季节性狂欢,这其中就包括地产行业。

据悉,今年的“6·18”,龙湖集团将全国高品质房源与优惠“搬”到线上,联动全国23座城市、107个在售楼盘为购房者献上一场为期16天,全项目、全品类房源参与,优惠金额最高可达6位数的购房盛宴。

此次厦门龙湖“6·18”活

动向购房者提供限时专享折扣和到访有礼两大类福利。购房者注册成为优享家用户后,即可选择领取厦门景粼原著、春江彼岸、春江郦城、新壹城及晋江嘉天下的优惠券或到访礼券。此次优惠覆盖了别墅、叠墅、小户、商铺、车位等产品,凭优惠券在指定时间签约,即可享受相应房款折扣。

据了解,这是继去年“12·12线上购房节”之后,龙湖对于“与用户共赢”的另一次尝试。为响应龙湖集团在2018年

初提出的“空间即服务”新战略,优享家旨在通过自营的线上购房平台,将传统的线上购房模式与线上信息服务融合,在改变购房者与开发商之间信息不对称的同时,将节省下来的信息传递成本,以服务和福利的方式回馈给购房者,从而提升服务的效率与品质。

从传统客户到网络用户,从线下到OMO,对用户体验和线上场景的打造和迭代,将成为龙湖对传统购房模式革新的突破口。