

房地产周刊

REAL ESTATE WEEKLY

每周四出版

第十六版
2008年7月3日 星期四

16

房地产工作室主编 值班主任/黎 岚 主编/邓建华 美编/张 昕 专刊热线/13907684111 电子邮箱/dengjh2008@163.com

海南日报

读者踊跃投票推荐自己心中的满意楼盘

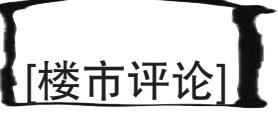
本报讯 超越海南地产奥运纪念特刊百姓(业主)满意楼盘读者评荐活动推出后,受到全省各地众多读者的关注和部分业主的积极参与。连日来,海南日报报业集团广告中心房地产工作室收到200多张投票,并接到上百个咨询电话。

在来电和来信中,来自海口、三亚、文昌、琼海甚至省外的一些朋友积极为心目中的满意楼盘评选并推荐不同的奖项,也有少部分业主不仅评出满意的楼盘,还评出了较差的楼盘。有的读者反映,百姓评楼活动为老百姓提供了说话的平台,使平民百姓有机会评点身边楼盘。

“海南楼市需要有这样的活动!”一位海口的市民在来信中说,我们需要对身边的楼盘有所认识,也需要对海南楼市全面情况有所了解。只有业主的真实客观的评价才真正有参考价值。“这个活动办的好!”另一位海口的市民打进电话来说,等评选结束后,他直接把报纸邮寄给他的几个东北朋友就行了,免得他的朋友们经常打电话来让他帮忙推荐海南哪里的房子好。“一方面我平时很少有时间去专门地了解这些,另一方面即便真的去看,也是看些皮毛,很难做到用专业的眼光客观地审视一个楼盘,所以总是担心不

能做好外地朋友的参谋,这下子就不用发愁了。”

李先生是在三亚买房的湖北人,他打进热线电话来说,海南日报出奥运特刊很好,能够全面汇总海南品牌楼盘的特刊,可以让他和他的朋友全面、系统地看海南的楼市,不同楼盘的特点,这样才能更好地根据自己的需要和喜好作出购买选择。这样买房可以更轻松。而另一位符小姐则表示,这次活动的主题非常好,“为中国加油,做负责任地产”,希望通过这样的活动能激励更多的开发商做负责任地产,建造更多的好房子。(刘昆)



海南楼市 逐渐步入地产品牌时代

随着岛外地产巨头的纷纷进入,岛内原有房地产商的快速增长,加上消费者的逐渐成熟,海南楼市将逐渐进入地产品牌时代。在未来的阶段,海南房地产企业将慢慢走出单纯靠地段、价格、户型等老三样卖房子的单纯期,单一的卖点诉求将逐步丧失市场竞争力。

楼市进入地产品牌时代后,房地产商将越来越注重项目均好性、先进性、文化性、社会性等全方位的品质宣传和形象塑造。因此,正视地产品牌时代来临,深入认识地产品牌建设机理,适应地产拐点期的企业与项目品牌建设形式,将成为地产企业制胜于市场的全新利器。

品牌竞争力将是房地产企业最持久的核心竞争力。在品牌时代,对地产品牌的推广与塑造,开发商如何寻找支点?在寻求品牌的支点方面,开发商应该认识几个问题:

1、在行业中实际排第几并不重要,而在消费者心目中排第几才是最重要的。这就需要开发商在注重实力积累和产品品质的同时,还要更加注重项目的社会形象和口碑建设,而成就口碑效应的最好办法就是坚持以人为本的开发理念及专业的形象推广和整合实施。

2、争做第一品牌。这里说的“第一品牌”是阶段性的领导品牌和区域性的领先品牌。据国外有关部门调查统计,“第一品牌在行业市场的关注率往往高达65%以上”,而海南房地产业实质还是品牌的处女地,谁第一个跳出来谁就容易占据第一品牌的位置,并享受第一品牌的优势。在当前,由于消费结构的升级和消费观念的不断演变,消费者已由不注意品牌开始转向品牌消费。因此,在地产品牌营销中,只要商家抓住机遇,第一个跳出来,往往在消费者心目中就可能成为第一品牌,品牌的支点也就会更加有力,功效也就更加显著。

3、营造品牌传播的“势”场。消费者有一个特点,他的消费行为受周围环境的影响非常大,在消费者周围存在一个影响消费者行为的“势”场。关于房地产消费“势”场的建立条件,包括大到全社会的风气,小到每一个家庭周边的亲朋同事,甚至同一消费人群。住房问题可称得上谈论最多的话题之一,而此时,购房者可能因海南主流人群中的朋友不经意间对某一地产项目的表扬或批评,从而直接影响了他对一个住宅项目的选择。因此,一个地产领导品牌的建立,不可能离开科学的、大规模的媒介推广和一个群体的口碑效应。在产品传播上,采取对高端媒体的垄断性占有策略,以战略性的媒介资源激活整个行业经营链,将是对领导性品牌具有强势市场地位的关键。

4、构筑媒体战略要塞,迅速占领品牌传播的制高点。客观来讲,强势媒体造就强势品牌。因此,占据强势媒体资源,赢得品牌传播的绝对资源优势,将房地产商进行品牌营销、品牌制胜的先决条件,也是形成品牌支点的一大前提条件。

在地产品牌时代,开发商要认识地产品牌时代特性,再去科学地寻求品牌支点、去有效地建设地产品牌,这是制胜于市场成功的重要秘訣!

(邓一凡)

同样的数字,不同的解读,不同的表情 上半年海口楼市

房价涨幅 17.6% 兴奋与无奈 表情解读

上半年,在全国主要城市房价及成交量普降的大环境下,海口楼市价格逆市上扬,继2007年房价创造涨幅十年之最后,2008年5月份房价涨幅达17.6%,高居全国第二。和海南其他城市一样,海口也受到了内地许多投资客的关注。

如今的海口,5000元/平方米的大关基本突破,3500元/平方米以下的楼盘难觅。房地产开发商们赚得盆满钵满,兴奋之情溢于言表。突飞猛进的涨幅和业已形成的高价让海口不少本地购房者始料不及。尽管岛外财富精英携大笔资金席卷海口楼市,但连续上涨的价格让他们开始有了隐忧:雪球越滚越大,还能滚多久?不少业界人士非常清醒,虽然海口房价稳步推进上涨,但供大于求的局面仍未改变。

由于市场还有相当数量的可售商品房源,房价虽在逐年上涨,而海口人平均收入水平涨幅却相当迟缓,普通居民的购房能力非常有限,对海口市房屋销售形成相当大的压力,同时也利于土地增值,投资回报率相对很低。海口公共住房开发量较小,覆盖面不大。随着海口市商品住房价格的上升,中低收入家庭买不起房的问题,已成为社会关注的热点。



云龙镇开发 42 平方公里 豪情与惊讶

当市中心土地难觅,房地产投资热将转战郊区。琼山区云龙镇,这个昔日宁静的小镇,在今年上半年突然热闹起来,五六家地产巨头挥师南下,重兵抢战这42平方公里的土地,他们豪情万丈,誓言要在两三年后将这里建成大型的高档住宅及休闲度假区。而海口东边桂林洋、南渡江沿线的大项目蓄势待发,西边的战线已延伸到海口火车战附近,甚至县境迈也在高举“泛海口生活圈”的大旗。农村包围城市之势在海口楼市格局中初见端倪。

上半年,海口的地产项目的开发规模不断被刷新。兰水湾20万平方米、紫园33万平方米、联华国际南渡江45万平方米的超大项目也即将现身。郊区大盘看似风平浪静,但实际都在酝酿着最佳的启动时机,在今

年下半年很快会有一个开发量的“井喷”。在这个不到200万人口的省会城市,百姓对他们如此大的手笔相当惊讶。更为惊讶的是,海口现有的住宅“空关率”这么高,会不会造成更多的建筑资源浪费?

玉沙村拆迁 32 万平米 欢喜与期待

旧城改造是改善海口人居环境、实现土地利用集约化的重要途径,是激发城市生机与活力的重要手段。海口市区现有城中村及环境较差的区域

近80片,建筑面积约1000万平方米,如果这些城中村未得到解决,海口的城市面貌不可能得到实质上的跃变。

1月8日,面积达32万平米的玉沙村基本拆迁完毕,拉开了海口5年旧城改造计划的大幕。旧城改造根本目的是提升城市整体价值,改善老百姓生活条件。原玉沙村近2千户、1万多人的合理安置、低保户的妥善保障以及拆迁过程出现的不和谐因素的人性安抚,都值得期待。特别是腾出的500多亩净土未来更须从项目规划、城市景观、公共服务设施配置方面打造旧城改造的精品示范工程。

同时,海甸溪北岸拆迁在即,

“玉沙村模式”能否成功复制,还是另辟蹊径,走出一条更合理的路子,百姓拭目以待。

白水塘地块拍出 5110 万元 急切与质疑

白水塘位于海口近郊,周边环境不佳,开发尚不成熟,但仍能吸引大批开发商蜂拥而至。6月16日,白水塘一约70亩的教育用地从1390万元拍到5110万元,参与竞拍者高达17家。在拍卖现场,志在必得的企业代表急切的表情、频频举牌的动作,可以看出发展商对土地的渴求。

据海南房地产职业经理人索颖分析,在土地为王的时代,谁掌握了优质土地,谁就掌握了未来海口房地产的主导权。抢到即赚到,成为发展商急切拿地的普遍心态。但现在海口土地的挂牌价和找土地的资金成本,对海口本土开发商都有很大的限制,所以本土开发商拿地更显急不可耐。

然而,是真实开发还是囤地倒卖?是马上立项还是捂地待涨?百姓质疑声四起。海南物资拍卖负责人认为:“物极必反,当囤积土地成为大多数开发商极力追求的目的,房地产业就必然走向畸形。”

政策性住房 10109 套 欣慰与担忧

海口市2008年计划兴建经济适用房8013套、廉租房2096套,合计达10109套。这项措施不仅可以解决一些中低收入者的住房问题,也让一些中低收入者居有其屋,在一定程度上可以通过价格调节,抑制房价上涨。

不过,政府能否将实惠落到实处还值得观察。海口秀英廉租房通华小区长时间入住率低,而且还有不少的住户有钱赌博、玩彩票却长期拖欠物业管理费,相关部门和物业公司对此却束手无策。

同样的数字,不同的解读,不同的表情。在过去的六个月里,海口楼市火了半年。艳阳高照更需带伞备柴,经历多灾多难的上半年,海口躲过劫难而幸运,成为全国房地产业的另类行侠。有无相生,世事轮回,谁又能确保海口楼市一直这样繁荣下去呢?

(特约撰稿 张青土)

财政部和税总发通知 企业为个人买房缴税

本报讯 关于企业为个人购买房屋或其他财产是否征收个人所得税的问题,财政部和国家税务总局日前发出通知称,企业为个人购买房屋或其他财产,应依法计征个人所得税。

据悉,企业出资购买房屋及其他财产,将所有权登记为投资者个人、投资者家庭成员或其他人员的;企业投资者个人、投资者家庭成员或企业其他人员向企业借款用于购买房屋及其他财产,将所有权登记为投资者、投资者家庭成员或其他人员,且借款年度终了后未归还借款的。符合上述情形的,其实质均为企业对个人进行了实物性质的分配,应依法计征个人所得税。(贺文华)

央行调查: 全国房产市场 观望气氛依然浓厚

本报讯 中国人民银行近日在其官方网站上公布了2008年第2季度全国城镇储户问卷调查。调查显示,全国房地产市场观望气氛依然浓厚。

2008年5月中下旬,中国人民银行在全国49个大、中、小城市进行了城镇储户问卷调查,回收有效问卷19600份。

调查显示,未来三个月打算购买住房的居民比例,在上季度跌至历史最低14.6%后,尽管本季反弹至15.1%,微升0.5个百分点,但仍为历史次低水平。调查的七个大城市,除北京外,居民的购房意愿均较上季度下降。

调查显示,地震灾害对房地产市场的影响目前尚不明朗,但受波及地区居民的购房意愿开始呈下降趋势。其中,重庆和四川省资阳市居民下季度打算购房的比例为25.5%和9.8%,分别较上季度下降3.8和3.5个百分点。特别是本次地震的次重灾区资阳市,有购房打算的居民占比更是降至历史最低水平。

投资大师罗杰斯 对中国地产持悲观态度

投资大师罗杰斯日前在上海表示,对中国房地产市场持悲观态度。高华证券近日的一份报告也指出,楼市下半年或面临更加严峻的环境。大摩、李嘉诚也已经开始出售自己的一些物业。

高华证券房地产行业分析师李锐认为房地产销售疲软,以上海为首的长三角地区主要城市在上半年里仅仅实现了全年销售目标的30%,接下去70%的销售目标将使房地产企业面临更加严峻的环境。而且中国房地产业的估值尚未达到支撑水平,包括华润置地、万科在内的某些地产企业目前估值较高。东方证券通过跟踪上周全国16个大中城市新房的成交情况显示,上海成交明显萎缩,日均成交仅504套,只及去年同期的一半。

国金证券首席经济学家金岩石认为,房地产业的资金链问题成为下半年的焦点。第四季度开始,房地产业资金链断裂的影响将渗入到目前利润较好的银行,明年第一季度可能将非常悲观。

金岩石认为,房地产业市场还要再跌,现在的情况是非上市公司和银行一起打压房地产业上市公司,预计房地产业下半年将面临资金链断裂的局面,这将产生连带效应进一步影响银行业,使银行业下半年利润产生萎缩。

为海南加油 做责任地产

Beyond

海南地产奥运纪念特刊

纪念特刊八大选题,立体解读海南楼市

百姓(业主)满意楼盘 读者评荐活动

八大类项评赏和楼盘项目,千元现金等你拿。

荣耀2008·海南别墅 专版

关注别墅发展趋势,宋北财经、余干网、11·三亚全军解密海南别墅市场。

攻略·地产巨头布阵海南 专版

剖析地产巨头进驻海南的高招绝技,掘开海南楼市区位价值优势。

海南地产奥运梦之队 专版

以奥运企业、奥运项目、奥运实力和奥运亮点解读海南本土品牌房企。

海口在告诫盘 实景购房地图

网罗海口在售楼盘,以实景地图方式标注海口楼盘信息,使民购房。全面提升。

《超越·海南地产奥运纪念特刊》

海南日报 8月8日荣誉出品

更多详情,请阅读本报今日《为中国加油,做责任地产》平面海报专题