



海南地产奥运纪念特刊 专题



185个咨询电话 338张评荐表 读者评楼活动反响热烈



截至昨天下午六点,《超越·海南地产奥运纪念特刊》活动的重头戏之一的“百姓(业主)满意楼盘读者评荐”反响热烈,已接到185个咨询电话,338张评荐表和大量的短信投票。

个单项奖。分别是企业类的“著名地产企业品牌/著名地产代理机构”和项目类的“理想家园奖、公众形象奖、户型设计奖、人文景观奖、特色创新奖、规划设计奖”。

活动启动后,读者投票热线不断,网络平台频频新增投票短信,甚至有读者把切身感受的小区好坏写成文字直送报社。

知名房企大多榜上有名

经过活动项目组工作人员仔细统计,目前“百姓(业主)满意楼盘读者评荐”票数靠前的房地产开发企业有:海南长信金安房地产开发有限公司,海南天邑游艇别墅开发有限公司,海口新世界康居发展有限公司,海南兆南房地产开发有限公司,海南庆豪房地产开发有限公司,海南英大房地产开发有限公司,海南建桥置业有限公司,海南华辰实业投资有限公司,海南佳景房地产开发有限公司,海南名门房地产开发有限公司

公司。由于本活动一直持续到8月底,候选的楼盘也是分期刊登,加上每天都有新的楼盘来的评荐表和短信投票,所以各奖项票数会随之上下浮动,排名也会有变化。

读者热议满意楼盘

“百姓(业主)满意楼盘读者评荐”活动推出以来,已成为海口楼市热点话题之一,成为广大读者和老百姓关注的焦点,从来电和邮寄的评荐表中分析,有不少读者是在寻找宜居楼盘的购房者,也有在海口居住多年的老业主和部分房地产业内人士。

“空间布局和小户型规模是否直接影响居住舒适、邻里和谐”。建筑师田先生从自己专业角度讲述最佳生活小区布局:“小区公共空间很重要,提供大家交流平台,比如中心花园、底层架空、凉亭、走廊等,社区并不是越大越好,规模大

大,人太多,大家不容易熟悉,而且社区配套服务半径太远了,无法实现生活便利”。田先生认为一个优秀的楼盘应该是完美的人居建筑,无论是规划、户型设计,还是人文景观。

交通出行是否便利也是有的读者对“百姓(业主)满意楼盘”评荐的重要评判标准。市民吴先生说:“工薪阶层的市民还是依靠公交车出行,最好有便利的公共交通直达市中心或换乘点。”读者胡小姐对“交通便利”的量化标准则是步行时间在十五至二十分钟内。

在读者来电中,准备换房的朱先生第一句话是他的选房宗旨:“现在生活成本上涨,光建筑外表好看还不行,我们老百姓还看中住宅的实用率,小区公摊越低越划算。”要长期维持小区居民良好生活,物业管理也相当重要。从深圳回海口工作的读者孟先生认为,深圳多数小区物管已较为成熟:“物管要给居民营造好的生活社区,一个整洁的环境,便捷的服务以及社区文化活动等”。(撰稿 文龙)

百姓(业主)满意楼盘评选动态排名

(统计数据截至2008年7月8日止)

参评奖项	当前排名	项目名称
理想家园奖	1	海岸壹号
	2	荣域
	3	长信左岸国际公寓
	4	城市海岸
	5	三叶·绿谷康都3期
公众形象奖	1	新世界花园度假村
	2	天邑国际
	3	比华利山庄
	4	海岸壹号
	5	城市海岸
户型设计奖	1	金碧文华
	2	长信左岸国际公寓
	3	名门广场
	4	观澜公寓
	5	比华利山庄
人文景观奖	1	长信左岸国际公寓
	2	名门广场
	3	宝华海景公寓2号楼
	4	金碧文华
	5	观澜公寓
特色创新奖	1	兆南西海豪园
	2	荣域
	3	万科浪琴湾
	4	名门广场
	5	鲁能蓝湾御风2期
规划设计奖	1	蔚蓝海岸
	2	新世界花园度假村
	3	兆南西海豪园
	4	宝华海景公寓2号楼
	5	三叶·绿谷康都3期

买套称心房要避开5大误区

误区一: 房子要买离工作单位近的或者热点区域的。

现在青年人工作都比较忙,一是竞争压力大,二是行业特性决定,网络、软件、游戏、文化、咨询、传媒、广告等服务行业人群大量增加,这些行业工作起来常常早出晚归,加班加点是常事。买房子的时候首先考虑:好不容易自己有房了,要么离工作单位近,要么在经济热点区。觉得这些地方不是方便,就是有利的前景。

其实,年轻人就业以后还要经历择业,事业发展还不稳定,工作可能会发生变化,所以,不必就单位近而选择。而且,现在社会的发展趋势是:我们不会一辈子只买一套房子,几年或者十几

年换房是大趋势,所以,现阶段买房最主要考虑性价比,地点可以放开。选择交通方便的地方即可。热点区域的房价往往虚高,如果不是商人,很难从中受益,反而要承担买房的高价格,以及周边配套餐饮、休闲的高价位。非热点区域就正好相反,不但住起来安静,经济代价也要小得多。

误区二: 周边有大型商业、公园、学校,配套要齐全。

楼盘的促销说明书上会列出这个房子周边有某某大商场、某某运动场、三五个中小学、医院等等,环境特别好,让你心动。其实,我们买的是房子本身,房子怎样才是第一位的,环境还是附属

物,我们要看好了房子,再考虑环境,而不能颠倒。

因为,仔细想想,白天上班,在公司活动,晚上和周末才回家,我们时间最多不是在环境,而是在房间。中小学、医院完全可以不必太近,因为将来孩子会在哪里上学,会生什么病最适合去哪家医院都是不确定的。在旁边的不一定是合适的。市政环境每天都在完善,每个小区的环境差别不太大。

误区三: 开发商、建筑施工无所谓,只要价格合适,最好是第一期。

房子是由开发商、建筑施工公司组织、承建的,房子质量好坏当然和它们有直接的联系,一套价格相同的房子,

开发的房子不同,很可能质量会差很多。最好选择有同类项目建筑经验的开发商,如果这家公司开发的项目里这是第一个,或者第一期,就要仔细了。一般项目的第一期由于经验的缘故,都不如其后的好。

误区四: 每月拿出80%工资还贷,早点还完早省心。

“最怕当房奴,当了就想早一天甩掉”是年轻人的普遍心态。还有一些攀比心理,人家二十年还完,我也要十五年或者十年,反正是要超前点儿,每月多还点。于是,年轻人拿出自己大部分的工资用来还贷,用来生活、学习、休闲的消费大大压缩,甚至大量加班,增加一些收入,实际这

是不可取的。

误区五: 新房总比二手房好。

新房并不总比二手房好。现在开发的项目基本都是期房销售,看不到真实的质量情况,也感受不了在自己小区、在自己房间会怎样,所以,好在哪里是不确定的。只是我们心理上认为,买一次房就要是新房才有感觉。实质上,二手房虽然不是崭新的,但环境成熟,质量好坏一眼得见,价格上还稍低,不见得不好。

要避开以上误区,关键有两点:看环境时把眼光看的长远,看房子时把眼光放的务实,两方面的心理准备好了,就能买到满意的好房子。(王安平)

超越 Beyond 海南地产奥运纪念特刊

百姓(业主)满意楼盘读者评荐活动(三)

著名地产企业品牌/著名地产代理机构 读者评荐表

著名地产企业品牌/著名地产代理机构 入围条件和评荐标准

1. 在业内有影响力行业的积极举措,开发或代理的项目有较高的社会评价,是新闻媒体报道的焦点;
2. 有较强的核心竞争力,有突出的企业文化和创新精神,是行业的明星企业;
3. 有品牌知名度、美誉度、号召力和影响力,企业在品牌塑造力方面有理论和实践的创举。

著名地产企业品牌

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 企业名称: | 6. 企业名称: |
| 2. 企业名称: | 7. 企业名称: |
| 3. 企业名称: | 8. 企业名称: |
| 4. 企业名称: | 9. 企业名称: |
| 5. 企业名称: | 10. 企业名称: |

姓名: _____ 身份证号码: _____ 联系电话: _____
评荐表请寄: 海口市金盘路30号海南日报报业集团广告中心地产工作室
邮编: 570126 咨询电话: 0898-66810282

说明: 1. 评荐对象在入围候选房企名单(三)中择选,评荐对象最多不能超过10个;
2. 凡邮寄或送达评荐表的读者可参与“百姓(业主)满意楼盘”热心读者评荐活动。

候选房企名单(三)

- | | | |
|-------------------|--------------------|---------------------|
| 1. 海南南侨大置业工程公司 | 13. 海南中港地产开发有限公司 | 25. 海南建桥置业有限公司 |
| 2. 海南华景房地产开发有限公司 | 14. 海南建桥置业有限公司 | 26. 海南英大房地产开发有限公司 |
| 3. 海南长信房地产开发有限公司 | 15. 海南华辰实业投资有限公司 | 27. 海南英大地产开发有限公司 |
| 4. 海南三叶制药有限公司 | 16. 海南昌茂酒店地产开发有限公司 | 28. 海南新世界发展置业有限公司 |
| 5. 海南昌茂酒店地产开发有限公司 | 17. 海南建桥置业有限公司 | 29. 海南名门地产开发有限公司 |
| 6. 海南一治房地产开发有限公司 | 18. 海口仁仁房地产开发有限公司 | 30. 中国宝隆地产开发有限公司 |
| 7. 海口富力房地产开发有限公司 | 19. 海南英大地产开发有限公司 | 31. 海南金手房地产开发有限公司 |
| 8. 海南新达地产公司 | 20. 海南国秀海景置业有限公司 | 32. 三叶·绿谷康都地产开发有限公司 |
| 9. 海南英大地产开发有限公司 | 21. 前程置业 | 33. 中国宝隆地产开发有限公司 |
| 10. 海口英大地产开发有限公司 | 22. 福建三南置业有限公司 | 34. 海南中港地产开发有限公司 |
| 11. 海南佳元房地产开发有限公司 | 23. 北京建桥地产开发有限公司 | 35. 海南中港地产开发有限公司 |
| 12. 海口·城市投资置业有限公司 | 24. 海口·城市投资置业有限公司 | 36. 海南中港地产开发有限公司 |

活动说明

1. 读者须在《海南日报·房地产周刊》、《南国都市报·新楼市》刊登的“百姓(业主)满意楼盘”评荐表原件(复印件无效)按编号填写评荐表,每个奖项投票五个以内楼盘,并针对右表中至少四个发展商名称,该选票方为有效。可参加抽奖。
2. 每人只能填写一张评荐表,多填无效。
3. 选票请邮寄或送达: 海口市金盘路30号海南日报报业集团广告中心地产工作室。
4. 活动项目总将在7月份和8月份,分五期从有效选票中抽出

奖项设置

一等奖5名,各获奖金1000元;二等奖10名,各获奖金300元;三等奖25名,各获奖金100元(各奖项个人所得税后自留)。

百姓(业主)满意楼盘 短信评选参与办法

读者热心参与,其中每期各抽出一等奖1名;二等奖2名;三等奖5名,当期中奖者可继续参与下一期抽奖。依次类推至最后一期。中奖名单在《海南日报·房地产周刊》、《南国都市报·新楼市》公布。
5. 开奖地点设在海口市报社报业集团一楼“营销中心会议室”。
6. 中奖读者须本人持身份证原件到海口市报社报业集团广告中心地产工作室领取,代领须持代领人身份证原件、中奖人身份证原件及委托书领取。

咨询热线: 0898-66810282

活动解释权归海南日报报业集团广告中心

百姓(业主)满意楼盘 评荐表

以下奖项每项最少填写一个楼盘,最多填写六个楼盘(填写编号) 从候选楼盘(填编号)中任意填写出对应的五个楼盘的发展商名称。

理想家园奖	编号	发展商名称
公众形象奖		
户型设计奖		
人文景观奖		
特色创新奖		
规划设计奖		

评荐人: _____ 身份证号码: _____ 联系电话: _____

01 鲁能·三亚湾新城	02 海岸壹号	03 诚信世代雅居	04 三叶·绿谷康都3期	05 西雅图丽湾	06 洛杉矶城	07 阳光西海岸	08 蓝岛水岸	09 宝发国际大厦
10 榕景苑	11 绿色佳园	12 紫园	13 宝华海景公寓2号楼	14 东山湖畔	15 蔚蓝海岸	16 昌茂湖畔人家	17 珍珠裕苑二期	18 华荣府
19 金碧文华	20 观澜公寓	21 普罗旺斯假期	22 蔚蓝海语印象	23 天邑国际	24 城市海岸	25 荣域	26 万科浪琴湾	27 鲁能·海蓝椰风
28 新世界花园度假村	29 名门广场	30 宝安江南城·御城	31 海南大公馆	32 三亚半山半岛	33 国光滨海花园	34 万泉湾	35 月亮城	36 同业天海紫贝

以上项目排名不分先后