

房地产周刊 REAL ESTATE WEEKLY 每周四出版

房地产工作室主编 值班主任/张维勤 主编/邓建华 美编/何子利 专刊热线/13907684111 电子邮箱/dengjh2008@163.com

海南房贷细则尚未出台 银行利率优惠暂难享受

本报讯 根据央行决定,10月27日起,商业性个人住房贷款利率的下限扩大为贷款基准利率的0.7倍,最低首付比例调整为20%,个人住房公积金贷款各档利率分别下调0.27个百分点。据悉,省内各商业银行目前尚未接到总行下发的新房贷实施细则,所以央行确定的优惠利率目前还不能享受。

海南各商业银行有关负责人表示,要等总行的实施细则下发到地方,届时才能真正按新政策操作。按照央行规定,首次购买90平方米及以下普通住房和改善型普通自住房的客户,房贷利率优惠30%。但在采访中,几家银行人士表示,估计能享受到贷款利率优惠30%的客户可能不会很多。据介绍,目前银行五年期贷款基准

利率为7.47%,按优惠30%就是5.229%,比目前银行五年期存款利率5.58%还要低,客户完全可以把自己的钱存五年以上定期,然后到另一家银行申请房贷,用定期存款的利息来还贷,而且还能赚钱。如果银行的房贷客户都享受这么低的利率,银行肯定亏本,因此银行将会对享受30%利率优惠的客户严加限制。

海南本土的 建筑风格在哪里?

海南独特的自然资源可以让所有的房地产营销人员引以为荣。海南房地产最大的卖点就是不可复制的自然资源!

在已经复苏的海南楼市,似乎并不缺少建筑风格,北欧风格、南亚风格、地中海风格、美洲大陆风格、西班牙风格、江南风格……,在海南这块稀缺的土地上,很多设计师们甚至可以象搬积木一样把全国各地全世界的风格照搬过来。

然而,海南的建筑真的不需要自己的风格吗?

专业或非专业的人们毫不客气地评论海南建筑,为海南很多与环境不协调的建筑而叹气。听到那么多痛心疾首的评论,我们的建筑师为什么一点都不惭愧呢?

记得美学大师丹纳在他的《艺术哲学》中提到一个观点:什么样的土壤产生什么样的文化。我想,建筑也一样,什么样的土壤,产生什么样的建筑。海南没有产生好的建筑,不是我们的土壤不够肥沃,也不是气候不够宜人,而是浮躁的开发商或建筑师没有深入生活。拿来主义生产出来的东西,自然没有海南的艺术基因,这样的建筑放在海南的大地上不被人指骂才怪呢!

建筑如何融入海南?这是一个深度和广度都需要思考的问题。

首先,要去理解大海的性格。大海是温柔的,多情的,浪漫的。大海也是暴躁的,凶狠的,残酷的。大海有风,有浪,也有气味。大海有潮,有沙。海南的建筑,不能没有大海的气息。认识大海,了解大海,需要亲近地,触摸她,聆听她的故事。

其次,要走进海南的森林,了解植物的个性。椰子树、棕榈树、榕树、散尾葵……虽然同属棕榈科,它们的高度、线条、树冠都不一样,对光、水、温度的需求也不一样,演绎的风情也不一样。凤凰树的火热、木棉树的激情、紫荆的执着、三角梅的婀娜,分明是多姿多彩的大自然的建筑符号。建筑师们只要充分地认识了解,它们才可以很艺术地进入我们的建筑。

再次,要充分了解海南的建筑。散落在民间的海南民居,记录着海南人民的迁徙故事和与大自然共生共荣的历史。鸦片战争,打开了中国的大门,海口也就成了洋人的商埠,外来建筑给海口留下了沧桑的回忆。民主革命,唤起了广大华侨的爱国之心,南洋华侨纷纷回乡置业,在长堤路一带留下了一群群南洋风格建筑,正式形成了海口的城市风貌。建省后,房地产业一度超常繁荣,留下了大量的风格怪异、不伦不类的建筑。随着旅游业的发展,对酒店建筑设计要求的不断提高,海南涌现了不少的优秀建筑。尽管其中存在不少遗憾,但毕竟慢慢开始有了对海南建筑的思考,海南风格建筑开始起步。充分了解海南不同时期的建筑,不但能解读历史,更能从中吸收到必要的文化养分,避免犯前人同样的错误。

最后,一定要深入体验海南人的生活。到榕树下纳纳凉,唱唱老爸茶,也晒晒太阳,领略一下台风的滋味。感受纯朴的民风民俗,体会在海南生活的酸甜苦辣,慢慢地,海南的建筑元素就在生活中形成了。

当然,融入海南是个体验生活的过程,也是建筑采风和写生的过程,更是用心灵创作的起点。愿海南的开发商和建筑师尽早地、深入地融入海南。(撰稿 沈文建)

定居文明发展到今天史无前例、壮硕伟岸的程度,以城市为代表,又可为不动产文明。房地产作为定居文明或不动产文明的主要部分,是包含城市建设、文化、科技、居住等综合实力的直接体现。可以说,一个城市的房价,间接反应了人们对这个城市价值的定位。

三亚资源型地产 到该转型的时候了!

目前,三亚房地产每平方米均价达到9000余元,一线滨海房产均价超过12000元,少数楼盘的房价超过30000元。仅以房价而论,三亚已经比肩上海、北京等国内顶级城市。

作为一个城市不过二十年的地级市,方圆不过30多平方公里,全市城乡人口不过50万,GDP总量仅为发达城市零头,三亚房产价格凭什么跻身中国的顶级城市之列?答案路人尽知——独特的热带滨海度假环境和人气极高的旅游魅力。

三亚的房地产,不是卖房子,卖的是稀缺的自然资源。自然资源虽然很宝贵,但仅靠有限的自然资源,三亚房产的发展后劲能否持续?

从2001年发轫到2008年,三亚房价从千余元飙升近十倍,开发量从22万平方米跃升到300多万平方米,8年的高速发展和扩容,使三亚的房地产出现了一些值得重视的现象:一线的滨海资源开发已近告罄,小区建成后空置率居高不下,市区景观与滨海景观差异巨大,城市缺乏纵深空间,平日城里空空荡荡,黄金周末满为患……,这些症状现象表明,靠滨海资源立足,并深度依靠其发展的三亚房地产,已经到了该调整的时候。

资源型地产的最大特点就是,片面、简单的强调资源的稀缺性,而忽略了房产所需要的综合配套和城市功能的支撑,由于优质的自然资源,比如更美的大海,更原生态的景观大多数离主城区有一定的距离。

如果没有城市文化的渗透,这些资源型房产在居住气氛、人文环境乃至与城市的归属感等深层次方面存在后天营养不足。我们不能指望,一个平时与外界很少交流,业主之间长年互不认识的社区,能有多少人文的氛围,一个主动与所在城市割裂联系的单元,能与城市发展保持和谐的共振。

关于在三亚的居住和度假,笔者听到很多人对三亚一个共同的评价,折射出三亚存在的问题。那就是,三亚是个美丽的地方,但只适合度假,而不适合长期居住,这种观点或许是对三亚度假环境的赞誉,但肯定是对城市整体的一种贬低。

三亚房地产发展要转型,首先是依托城市整体环境和实力的提升,包括基础设施、城市文化等诸多方面,新近出炉的三亚城市精神——极力争取,说明三亚的管理者意识到三亚需要一种鲜明的城市灵魂和个性。以精神来统领城市发展的合心力,不失为一种策略。

除了城市精神的打造,作为一个知名度极高的国际化旅游城市,三亚还要加速推进城市基础设施的完善——不难看出,三亚许多全新的主干道,路面长期坑坑洼洼,市区干道两旁,垃圾遍布,杂草丛生……这些都表明,三亚的城市建设还有很多工作要做,美丽三亚,不只有天生丽质,还要有精雕细琢之美。

三亚房地产的转型,还在于决策层的引导。三亚不应该盲目的去开发那些远离主城区的滨海资源。而是先把城市的主体部分建设好,自然资源放一万年不久,但主城区的建设只争朝夕。转变思路,变资源型房产为真正的城市房产,只有城市聚集了高素质的市民、优美的居住环境和美丽的公共建筑,整个城市才有文化和生气。三亚的魅力才能汇聚形成,并由内向外散发。

城市的诱惑力在于:不断地给人们制造无尽理想和思考的空间,离开了本土文化的支撑,一个平面化的城市永远也站立不起来。三亚的未来,不只寄托在那些美丽的滨海资源之上,三亚的价值,不只有那些重自然轻城市的豪华海景楼盘才能体现,还在于城市核心——主城区所蕴含的一切人、物共和的因素。(佚名)

维多利亚花园解读:户型

房屋,对人类而言已不仅仅是一个用来遮风避雨的场所,在这个以家庭为元素的现代社会里,其意义已被“家”所替代。家,意味着一个可以随心所欲释放自我的个人天地,一个无风无雨的温暖港湾。除了人们不断赋予其丰富的情感内涵之外,还更多的承载着人们对美好生活的向往与追求。对于在都市之中寻找梦想中家的方向的生活雅士来说,维多利亚花园的诞生,是一场生活的礼遇。

维多利亚花园,借鉴新古典主义建筑风格,提取热带建筑理念精华,融合中西建筑精髓,打造景观至上的优雅居住艺术。在建筑布局上充分考虑生活私密性与景观观赏性合理分配,在舒心享受生活的同时亦饱览西海岸无限自然风景与社区特色园林景观。新古典主义建筑美学与现代居住要求完美融合,古典的雅致与现代的简洁共同演绎高品质的风情生活空间。

精致一房。精品小户型,建筑面积62.32平米,通透明亮,阳光与风在屋中自由穿行。小户型少有的独立卧室,享有私密个人空间,装饰或温馨可爱或时尚潮流,皆随心而动。客厅与餐厅自成一统却又泾渭分明,收放自如,灵动随心。独立厨房,盛意味蕾与美味共同旅游。超大景观阳台,收藏一室绿意。

典雅二房。雅致两房两厅,83.42平米、87.57平米两种建筑面积供生活雅士选择。人性化户型设计构思精妙,形成通畅的感官享受,方正实用,明亮飘窗将自然阳光引入室内。主卧、次卧与客厅分离,享受静谧休憩空间。客厅连接超大景观阳台,让室外苍翠绿意、清新空气自由涌入家中。典雅生活空间,将新古典主义建筑空间特色完美呈现,无需太多的装饰,风度与品位早已注定。一扇精致的飘窗,一盏简约的水晶吊灯,或是一束香水百合,优雅总是在最细微处悄然绽放。泡一杯香浓咖啡,伴着轻柔的音乐,于景观阳台,在绿荫花香环绕间,坐着云淡风轻,静静品读咫尺之间的葱茏茂盛,泉水叮咚,无关世俗烦扰,悠得人生半刻闲眠。

温馨三房。温情三房两厅,分112.98平米、116.16平米两种建筑面积供亲情家庭挑选。经典户型设计,科学合理采纳自然阳光,通透敞亮,营造宽阔舒适的居住体验。卧室区与客厅、餐厅分置,公共空间与私密空间分区明确,动静有序。主卧配有独立卫生间,静享不受打扰的私有空间。次卧私属阳台把居住变成风景,在自我空间独享自然。宽阔客厅,畅享家庭温情时刻。

温馨亲情世界,将生活分解为温情小剧,让幸福肆意弥漫。围坐于餐桌前,共享家庭美食盛宴,餐厅便是五星级酒店;欣赏孩子自编自演的舞蹈,客厅变身最快乐的舞台;于景观阳台和家人共赏日出日落,花开花谢,风景因为爱而更美丽。看着孩子在窗户为一支将头探入窗口的藤蔓欢欣雀跃,欣然感慨,原来一直寻找的“家”真的就在这里。

一窗、一门、一阳台、一室或者只是屋角的一个小小角落,维多利亚花园皆以雕琢艺术品的态度,追求细节的极致完美,全力打造梦想生活空间。让有关家的梦想在维多利亚花园居住艺术间找到回归的路,于自然风景之中发现生活的真谛,不在他处,只在心钟爱的地方。

中行研究报告: 2010年房地产业有望重回上升周期

本报讯 中国银行国际金融研究所日前提供的研究报告认为,国内房地产市场将由当前的“滞涨”转入周期性因素主导的下行阶段。预计到2010年,房地产周期将重新进入上升周期。

报告认为,长期来看,随着城市化率不断提高,我国房地产市场还有巨大发展潜力。目前,随着全球经济和我国经济增长“拐点”的出现,经济增长开始处于下降周期,我国房地产市场也开始进入调整,局部地区可能出现个贷违约率上升的潜在风险。经济周期下行将出现信用收缩,

规模小、资本实力不足的房地产公司可能出现资金链断裂而形成银行信贷风险。

目前,我国商业银行房地产贷款占全部贷款余额的1/5,但有些分行此项贷款占比已超过40%。在我国经济周期开始进入下行阶段并且部分城市存在房地产泡沫的情况下,银行的房地产信贷资产有较大风险。为了避免信贷资产质量恶化,应对宏观调控政策适时调整,以保持房地产市场稳定发展。同时,应对房地产开发的信贷需求有保有压,避免“一刀切”带来整个行业的风险。(张泰欣)

面向新就业大学生群体 南京即将推出“双限房”

本报讯 南京今年将有10万平方米的“双限房”面向全社会公开申购,国土部门也把“建设10万平方米双限房的所需用地”列入2008年度的土地供应计划中,具体的申购政策有待细则出台后进一步明确。

针对已经租房居住的大学生。房管部门表示,目前新就业的大学生可随工资发放住房补贴及缴纳住房公积金,两项合计最高

可拿到工资总额的42%,而且住房公积金还可以按月提取用于支付租房的费用。

据南京市住房公积金管理中心介绍,该市从2006年开始就可以提取公积金支付房租了,根据当年规定,在公积金的八项提取范围中,“房租超出家庭工资收入10%的”即可“申请提取本人住房公积金账户内的存储余额”。(杨子)

广州市房管局规定 售楼部现场要公示房屋节能信息

本报讯 到广州看房的市民,将在广州各楼盘售楼部现场看到房屋是否节能的信息。据广州市国土房管局,10月15号开始到今年年底,广州市将就民用建筑节能专项检查的项目主要包括:外墙体的节能构造、屋面的节能构造、门窗框类型、玻璃品种及厚度、室内采暖方式、热水的供应方式等。(田桂丹)

铝合金、塑钢、钢塑、木窗,玻璃是单层普通茶色或绿色等,做详细的公示。

据介绍,这次针对的民用建筑节能专项检查的项目主要包括:外墙体的节能构造、屋面的节能构造、门窗框类型、玻璃品种及厚度、室内采暖方式、热水的供应方式等。(田桂丹)

郑州推公积金贷款优惠稳市

本报讯 郑州市住房公积金管理中心透露,从11月1日起,该中心将降低首付门槛和贷款利率,从两方面刺激居民的购房需求,以稳定郑州楼市。

据介绍,这两项优惠分别为首付比例降低和贷款利率下调。即购买普通商品住房、限价商品住房和经济适用房的一切人,首付比例从30%降至20%;贷款5年以上的,

贷款利率由原来的5.13%下调至4.86%。

今年前三季度,郑州商品房销售面积同比下降46.3%,空置房屋面积同比增长128.1%。为促进房地产业发展,10月24日,郑州市政府出台了《关于促进房地产业持续稳定健康发展的若干意见》。此次住房公积金优惠政策出台,是《意见》实施的具体表现。(大河)

万科 三季度销售面积同比降三成

本报讯 万科日前公布的三季报显示,第三季度,实现净利润2.15亿元,同比下降13.42%。万科同时决定,在中期下调开竣工面积的基础上,再调减开工面积约110万平方米,到570万平方米左右。业内人士指出,调低开工面积将影响公司未来业绩。

三季度,万科实现销售面积136.6万平方米,实现销售金额114.9亿元,较上年同期分别减少29.4%和31.9%。1-9月份,公司累计实现销售面积402.4万平方米,销

售收入356.1亿元,分别比去年同期减少8.9%和3.2%。总体而言,公司在拿地方面仍会采取审慎态度,且更多地采取股权收购、合作等方式,以降低成本。

短期内万科的经营策略将更加强调稳健性,一方面坚持“现金为王”的策略,在确保经营稳健性和安全性的同时,为随时把握可能萌发的市场机会蓄积力量;另一方面,万科将借市场调整之机,致力于专业能力的提升,发现自身的不足,以进一步巩固和强化自身的优势。(林喆)

一线无敌海景公寓 1房~3房多种户型接受预定 蔚蓝海岸 ENDSVILLE TOURISM HALIDOM 尊贵专线:0898-68703666/999 欢迎登陆:www.cotedazurhn.com 项目地址:海南省海口市滨海大道245号(新国宾馆斜对面) 开发商:海南华辰实业投资有限公司 西海岸69席纯独立一线海景温泉别墅欢迎鉴赏 诚聘装修工程师两名(大专以上学历)、保安10名