海南日报房地产策划营销有限公司
值班主任/栾岚　主编/邓建华
责编/谌墨　美编/张昕
2009年7月2日 星期四

FANGDICHANZHOUKAN
海南房地产最具价值的平台
房地产周刊

海南日报
房产热线/13907684111
电子邮箱/dengjh2008@163.com

“这几年，陪东北老家的亲戚朋友看房成了一项重要任务。”在海口工作的陈先生笑称自己算是海南的“房托”，海口、三亚、定安、文昌、琼海、陵水，他带朋友看房十几次，购买房产上十套。据统计，仅黑龙江省每年就有13万人到海南过冬，海南已成为东三省人们的第二居所。海南房凭啥热销东北？

海南房热销 东北的八大理由

●理由一
宜居:最理想的第二居住地

“海南最吸引人的地方就是优美的环境！”“海南空气好，温度也适宜。”毫无疑问,在海南居住已经成为人们回归自然的最完美表现,海南成为全中国尤其是北方人民的休闲后花园。去海南买房度假,享受椰风海韵的旖旎风光，已经成为很多现代人新的生活方式。

海南岛别称“椰岛”、“长寿岛”。全国第三、第四次人口普查结果表明:海南人均寿命居全国之冠。早在1996年,海南人口的平均预期寿命是73.13岁,是高于全国人口平均预期寿命最高的省份之一。专家们认为,海南人寿的奥秘在于海南岛有一个美丽纯净的生态环境。据国家环境状况资料表明,海南全省水环境质量保持良好状态，地下水呈一级良好状态,大部分地面水质符合国家一类海水标准；大气环境优于国家一类标准。

●理由二
国际旅游岛助推地产发展

“扩大旅游开放,推动国际旅游岛建设。”这一重大的战略调整加快了海南旅游业转型升级和国际化进程。对于以旅游为依托的海南旅游地产,更是一大利好。

业内人士分析,“国际旅游岛”的概念必然应涵纳以下三种人口格局与商业性预判。

第一种是短期度假:需要把全省旅游上升到国际消费的高度;第二种是半年定居：把人烟相对稀少、风光宜人、生态安然的热带海南当作半年定居的冬宫;第三种是人口迁移:海南未来可能出现一系列国际养老基地。为适应发达国家老龄化人群来琼定居,使海南超高的环境资源与超低的生活消费指数,成为国际旅游消费群体一个景美物廉的养老引力。必要前提是海南必须具备良好的社会治安、商业服务,以及必不可少的全球第一流的医疗保障体系。

●理由三
“三重富人”的品质生活选择

“从明天起,做一个幸福的人……我有一所房子,面朝大海,春暖花开”,诗人海子的幸福生活梦想广为传诵,这在一个侧面反映了人们对于一所海景房子的追逐和喜爱,更多的是人们对于资源、原生态环境、配套和品质优势于一体的高端产品的需求,这种高端产品也决定了它在市场中的保值抗跌性。

无论是投资者、开发者还是居住者,衡量休闲度假地产的价值,一定是从生态环境、资源优势、人文氛围、产品品质、区域配套、物业服务等几个大方面综合而言。随着国内“9+3”、候鸟式休闲方式的兴起，中国的休闲度假地产也步入发展中期。尤其在海南,更多有实力的中国人选择到海南休闲度假。所谓的“三重富人”就是这样诞生的。也就是物质充裕,精神富有,还有一定的富余时间的部分人群。这些三重富人早已不拘泥于满足“城市之家”和郊区装修奢华的别墅，在社会压力和工作压力日益繁重的今天，他们更重视能让身心真正得到放松的“度假之居”。

●理由四
稀缺地产的抗跌性

广东《南方都市报》撰文称“未来五年内珠三角将找不到低于1万元/平米的房子”。而按目前国内城市商品房的居住指标,加之海南在绿化、空气等方面的优势,海南未来的房价(尤其三亚一带,包括县、乡、镇),5年内均价达到1万元/平米应该在情理之中。

来自海南省房协的数据显示，2006年、2007年和2008年,海口岛外购房者比例分别达到55%，而三亚的比例更高达85%。

据省房协去年底对岛外购房者的分析,来自东北地区的占28%,华北地区和华东地区均占18%，华南地区和西北地区均占14%,西南地区占7%。

稀缺的海南旅游度假地产具有很强抗风险性，在全球金融海啸的冲击下,还保持着高速增长,到海南休闲度假已成为内地很多先富起来人士每一年的必需品，已发展成为一种时尚和流行。据有部分统计,仅黑龙江省每年就有13万人到海南过冬,海南已成为东三省人们的第二居所。

●理由五
养生岛吸引异地购房

在房价高涨的今天，异地买房越来越被人们所接受，一方面可以避开本地的高房价压力，另一方面又能实现投资理财。据统计,全海南岛的新建房产有70%卖给了岛外人，其中三亚的购房者90%是外地人。

在海南，每到一地都会听到有人说：在北方很多病到海南后就自动好了。虽然听起来有点难以置信,但对很多人而言的确不是空穴来风。专家们拿到海南岛的一些数据后，发现海南岛确实适合健康养生。

现在的一批奋斗者中,大部分10年后就要考虑退休养老了,10年前的环境至今已经发生了很大变化，那么10年后呢?无论行政官员、企业家还是事业有成的人，每个人在完成创业阶段的拼搏后，都存在告老还乡和找个世外桃源养老的问题。

●理由六
生态岛的椰风海韵魅力

阳光、海浪、温暖的气候都向来是海南地产出岛掘金的法宝,“山色海景”、“天然氧吧”、“东方夏威夷”、“椰风海韵挡不住”等醒目的标语也是海南参展商吸引岛外购房者的眼球。

海南虽处热带，由于有海洋和夏季云雨的调节，常有“快意雄风海上来”,夏无酷暑,“一雨便成秋”,再加上冬季气候温暖宜人，是度假休闲和避寒疗养的佳境。因此,“夏天到海南来避暑”和“冬天到海南来戏水”一样成为内陆许多省市人士时髦的选择。

海南省生态环境质量保持全国一流水平，不仅是度假休闲的首选地,也成为国内外人士投资置业的一方热土。

●理由七
品质地产逐步升级

“居必求安,然后求乐”。随着人们居住要求、居住品味的变化,小区景观早已不能简单地等同于“小区绿化”，而是对小区环境形态与功能的合理性、统一性、艺术性、科学性的综合要求。在海南,开发商在进行园区规划设计时都十分注重建筑风格与环境特点的结合，尽可能使住宅小区独具特色,以提升项目品质和价值。

●理由八
设施配套逐步完善

现在，海南各市县基础设施不断完善,城市面貌得到美化。房地产开发建设了大批配套完善、环境优美的商品住宅小区，极大地改善了城镇居民的居住条件和生活环境，也促进了城市基础设施的完善。这些年来,琼海、文昌、万宁、陵水、保亭、五指山、澄迈、定安等市县房地产市场陆续启动,发展势头良好,打破了海口、三亚两市的房地产市场一枝独秀的局面。二线城市房地产市场的迅猛发展，使海南省房地产市场区域性更加平衡。

■手记

“我是哈尔滨南岗人,第二个家在海南岛。这里的冬天,树绿着,花开着,太阳也是暖洋洋的。这里的清晨,天空是蓝色的,茂密的树丛里,公园里早已聚集晨练的老年人……”哈尔滨的李大叔用诗一样的语言给海南日报写来信,他写出了大部分东北人的心声。有人冲着国际旅游岛的升值前景；有人冲着健康岛的美好生态；有人冲着夏无酷暑,冬无严寒的优质气候;还有人冲着沙滩、大海;或是冲着蓝天、白云……十个东北人会有十几个答案。当海南的房地产项目集结前往哈尔滨,这些心动的理由每一个都足以让冰城人行动起来！

文军 热线电话:13976099978
联盟主流媒体
力推海南地产

冰城房展嘉年华 彩票券留抢先看

熙岸高尔夫公寓

位置：项目位于海口市著名旅游度假区盈滨半岛入口处,和东临月亮湾高尔夫球会，北距浩瀚大海仅2公里，距海口市中心区仅18公里，距海口市西线快速干道2公里，距东环轻轨站仅2公里，距粤海铁路海口火车站3公里，距海南最大航空港——海口美兰国际机场35公里，仅需20分钟车程。

产品：作为度假休闲的景观居所，它凝聚着多数人向往的优质生活，它引领GOLF文化及景观为一体的一种新生活方式，更彰显建筑挺拔与尊贵，项目总用地面积30852平方米，总建筑面积61718平方米，整个项目共有9栋，分为1栋酒店和8栋住宅，项目离大海仅2公里，扼守琼北火山岩地点，独有天然温泉，它和1500亩月亮湾高尔夫球会仅一墙之隔，小区五楼以上就可以欣赏到高尔夫球场的大自然风光，并在能俯瞰高尔夫球场的主卧中设置了270度转角窗，大进深阳台，最大限度地把海景、山景、园景等尽收眼底。这里空气清新，景色迷人，度假、养生、长期居住都是最佳的选择。

配套：面积5000多平方米的超大绿地，内有练习果岭、沙坑等，与市政带状绿化连为一体，附近有老城卫生院,附近有小学,中学,还有贵族学校立达学园.附近有中行,农行等，生活配套完善。小区北侧有商业休闲街,老城设有各种小型超市和便利店。小区花园配有休闲健身区,儿童游戏区。小区酒店配有文化、健身娱乐及客房为小区提供配套服务.

观感：以零距离接近1500亩月亮湾高尔夫球场，超低密度，纯板海岸景观居所的项目。是盈滨半岛项目的标杆之作。这里空气清新爽快，花草芬芳，湖光树影，海风拂面，更是白鹭掠起，是一个理想的挥杆乐园。在这里您可以尽情的享受大自然带给您的乐趣，GOLF景致和生活的和谐生活。如果生活感到累了，到高尔夫球场挥杆乐园,也是一种不错的享受！真正领悟生活的真谛!

香缇假日

位置：项目位于海南老城经济开发区入口处，距海口市中心20分钟车程，距绿色生态农庄50米，距迎滨半岛4公里，距月亮湾高尔夫球场三分钟车程，距美兰机场50分钟车程。

产品：项目总占地面积33182平方米，总建筑面积100712.94平方米，绿化率40.7%，停车位300个，小区配有温泉泡池，小区有8栋小高层、1栋高层住宅楼，两排商铺楼组成。多种景观和生态户型，户型面积约36m²—127m²满足不同用户的需求。香缇假日园林景观景致入微，小径通幽，花草多姿，绿叶摇曳，一草一木，都是精心布置，深入考量。它依山傍水，环境幽雅，品质纯粹，极具时代气息，是华亿时代地产倾力打造的新一代品牌项目。是休闲、度假、养生于一体的好居所。

配套：生活配套很齐全，在项目的北面就是老城市区，步行5分钟就可以到达中小学校，还有贵族学校立达学园。步行十分钟就是农贸市场、医院、银行、小型超市，老城公安局等，生活相当便利，无论是休闲度假还是长期居住，都可以满足日常居家需要。

观感：以自然为邻,与健康相伴.香缇假日充分利用原生态的自然环境优势,因地制宜地进行生态景观和建筑规划.社区内林木葱郁四季花香,在花间树影间点缀着泛会所、火山温泉泡池、健身休闲器材等，与周边原始的坡地树林景色互相辉映，享受犹如在森林里居住、坡地上生活、温泉中养生的风景度假生活。花朵、绿叶、阳光、流水.....让每一天的生活就像度假般缤纷绚丽.依托城市规划的优势，成为盈滨半岛后花园中最璀璨明亮的一颗明珠.....地产价值在不断增值中！

华地·源泉景城

位置：位于琼海市主干道——银海路北侧（市公安局旁边），其东临海胜路，南邻新建住宅小区，西侧是12米宽的规划道路，北为居住规划用地。

产品：项目占地面积足7万平方米，总建筑面积约12万平方米，建筑格局为小高层建筑、多层建筑及商住一体，其中小高层公寓为9—16层，多层公寓为5—6层。所有建筑均为南北朝向，间距多为40米以上，拥有52000平米超大热带水系园林，12000平米的热带百果园，自然SPA热疗泡池，绿化率为70%，区内空气流通、采光充足，整体设计以暖色调配合区内河景、远景资源，凸显热带滨海城市风貌的东南亚现代建筑风格，彰显奢华休闲度假。

配套：奢享悠然，咫尺繁华。八路公交车经过，便利交通畅达全城。举步入市，十五分钟步行圈内汇集琼海中心商圈、银行、学校、北门菜市场、市医院、阳光地带KTV、V2会所、龙湾酒店等设施精华，生活资源得天独厚。半小时旅游圈，荟萃琼海旅游景点精华。距离红色娘子军雕像5分钟车程，距离博鳌亚洲论坛会址、博鳌禅院15分钟车程，距离官塘温泉10分钟车程，距离白石岭风景区10分钟，距离红色娘子军纪念园10分钟车程，距离万泉河漂流30分钟。

观感：“自然、健康、养生、时尚”，以原生态为本，结合万泉河源生河湾的天然地理优势，打造经典水SPA养生社区，为人们创造诗意栖居的家园，正是华地源泉景城规划的核心理念。

精心营造着水的主题，强调水景园林与源生河湾的完美统一，让生活与自然相互完美融合，去酣畅淋漓的释放养生心境。超大水系园林和热带百果园，在随着水SPA的沐浴，多么惬意的事情。这也是海南房地产中无可复制的精品佳作。

小墨看房

这里有耳熟能详的“资深”老盘，这里也有一亮相就引起轰动的新盘，他们或凭借区域优势，或依仗品牌优势，或借力环境优势，成为一方热点楼盘。

富力地产获 2009中国地产金砖奖三大奖项

执行董事吕劲代表公司上台领奖

近日，在2009中国地产金砖奖评选活动上，富力地产以领先的行业地位，荣获“2009中国地产金砖奖年度社会贡献企业大奖”；同时，董事长李生也被大会颁予“2009中国地产金砖奖年度社会贡献个人大奖”，而正在销售的超甲级写字楼项目富力·盈悦国际，也荣获了“2009中国地产金砖奖年度商业地产大奖”。

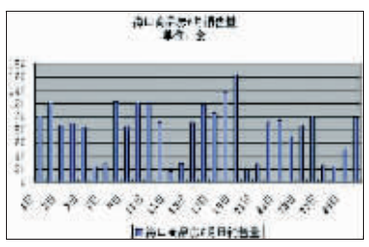
上述三个大奖，为富力地产的荣誉榜上再添精彩一笔。

6月海口商品房热销 均价5037元/m²

6月，海口商品房销售在炎热的天气中继续保持热度，据海南搜房网统计数据显示，6月海口商品房销售总量达到2411套，日均销售量约80.4套，销售面积约25.72万平方米。环比5月海口商品房销售2278套提升5.8%，同比去年同期海口商品房销售量提升10.8%。

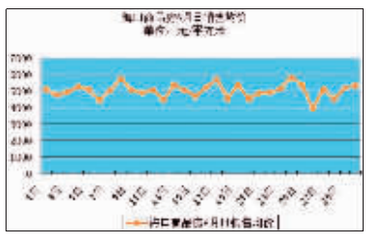
6月，海口商品房销售均价为5037.68元/平方米，环比5月海口商品房销售均价4542.67元/平方米提升了10.9%，同比去年同期海口商品房销售均价提升17.46%。在销量的持续增长刺激下，海口商品房销售均价在6月首次突破了5000元/平方米大关。

海口6月商品房销售量图



由数据图分析，在6月里，共有10次日销售量过百，最高的一天销售了163套，出现在6月19日，最低销售量为16套，出现在6月13日。由数据图可看出，6月上旬和中旬是海口商品房销售的黄金时期，日销售量过百也基本集中在这一时间段，到了6月下旬，与前期对比销量出现了小幅回落。

海口6月商品房销售均价图



由数据图分析，在6月里，共有18次日销售均价超过了5000元/平方米，最高的为6月24日销售均价5825.99元/平方米，最低销售均价为3981.15元/平方米，出现在6月26日。自09年3月开始，海口商品房销售量就保持了良好的持续增长势头，持续到6月之后，使得6月海口商品房销售均价也得到了一个激增，首次突破了5000元/平方米大关。

大环境带动，购房者信心加强

6月，海口商品房销售还能取得如此佳绩，主要都有哪些因素促成呢？据房产专家分析，五月全国楼市的全线飘红，是海口商品房销售量在六月得以继续保持攀升的基础，大环境的带动下，海口房产优质的资源环境、价格优势，加上五月海口商品房的热销形势等因素综合，加强了购房者的信心，使得之前还保持观望态度的消费者出手购房，促成了6月海口商品房的热销形势。

合理营销策略应对 保持销量增长

6月海口楼市火热，与项目之间的营销策略制定息息相关。从海口业内人士处小编了解到，针对今年6月海口房产市场，并没有因为是传统淡季的开始而立马进入休养期，而是合理的制定了一系列的营销策略，利用了5月海口楼市的热销效应，通过海南搜房网等网络媒体宣传、出岛促销以及追综老客户等等方式，抓住购房者回复的购房信心，在6月再次取得了一次大丰收。

有利政策，刺激房产消费

据从海南省海口市房改办了解到，海口市公积金贷款门槛放低，首付降到了20%。今年以来，海南省海口市房改办针对公积金做了一系列改动，放大住房公积金住房保障功能，将购买集资房和普通商品房的职工家庭贷款首付比例降20%；并将贷款人年龄在法定退休年龄的基础上延长了5年，这样就延长至男65岁、女60岁；改进住房公积金审办程序，加快提速窗口直接核办业务和一般提取业务。有利的政策，成为了海口商品房销售持续火热的一大有利支持因素。

国际旅游岛品牌效应日趋明显

不断的宣传推广，海南国际旅游岛的品牌效应，已经日趋明显，目前海南楼市呈现出的鲜明投资性质，让各路地产大鳄再次云集海南。据海南省建设厅厅长李建飞估算，北起海口南至三亚的海南东海岸，正在开发休闲房地产项目的海岸线超过120公里长，这些项目总投资额超过1000亿元。投资还在向内陆延伸，甚至海南省五指山市的楼市也因此水涨船高。国际旅游岛的发展思路，让海南房产呈现出勃勃向上的生机，随着国际旅游岛概念的日趋完善，海南楼市或将重回巅峰。

6月海口楼市热卖，一方面呈现了海南楼市的优质魅力，另一方面也让开发商得以缓解传统淡季时期带来的压力，有更多的信心及资金去度过接下来的淡季时期。但有房产专家表示，6月海口商品房销售均价突破了5000元/平方米，价格的激增，将会对刚恢复的购房消费欲望产生一定的影响，加上海南淡季的因素，接下来三个月，海口商品房销售量和均价有可能会出现大幅下滑的形势，各开发商应该在接下来的时间里，调整战略步骤，做好充足的修养调整，结合购房者的理性需求，制定合理的营销策略，迎接再次到来的黄金时期。

(海南搜房网　谭俊)

样板间

楼盘地址：绿谷康都
设 计 师：晓娜
主要用材：金碧辉煌抛光砖、大理石、黑胡桃实木、文化砖
建筑面积：170平方米
设计说明：这是一个让文化在生活空间自由流淌的案例。在这个案例中，浓浓的中国文化气息把这里变成了一个赏心悦目、自由自在的写意空间。走进入户大门，入户花园与客厅之间的隔墙考虑到空间的通透感，全部拆除，以半隔断背景的形式来做为处理，背景墙两面可用，花园一面做为储藏柜，客厅一面用文化砖做渲染，后期结合精细的摆设，在形态及意念上为整个空间增添了一份含蓄高雅的气度……

《房产周刊》特约家居装饰公司:恒泰装饰
海口总部:海口市国贸大道新达商务大厦二楼
电话:0898-68551911
海口万佳分部电话:66830908
琼海分公司:62926611
三亚分公司:38890866
家俱厂:65923077

恒泰装饰 HENGTAI DECORATION
全国免费咨询电话：800-8765-009　www.htdec.net