



两类住宅成交分化 楼市进入政策博弈期

最新公布的券商调研报告显示,元旦后一周(1月4日-10日),重点城市新建商品房整体销量下滑明显,不过,豪宅市场销售依然保持良好,预计本轮楼市调整不会回到2008年的水平。

1月份是传统的销售淡季,但是从同比角度看,15座重点城市中已有7座城市出现不同程度的同比下滑。元旦后一周,成都新房销量同比下滑幅度高达69%。从环比角度上看,各城市销量下跌趋势未改,75%的城市出现环比下滑。其主要原因是地方性优惠政策到期退出,大量需求在去年12月份提前集中释放,透支了未来的购房需求。

在价格方面,各地新房成交均价并未随销量的下滑而下降,60%的城市价格环比依旧上涨,其中,天津上周成交均价达到8736元/平方米,创2007年以来的新高,苏州、厦门、重庆、上海等地成交价也在历史高位盘整。

联合证券近期对深圳豪宅和普通住宅市场进行的调研显示,两类市场都出现咨询量和认筹量的缩减,但实际成交状态出现分化,豪宅仍然保持较好的整体销售率,部分项目销售率达95%,而普通型住宅成交则萎缩明显,市场调整成交压力主要由外围普通住宅承担。从价格方面看,联合证券调研的楼盘没有向下调整的打算,仍处于试探博弈期。

在购买豪宅的群体中,目前仍比较活跃的分两类,一类主要为资产配置型的高端客户,这类客户对首付、利率及政策都不敏感,主要考虑项目的资源和未来升值潜力,他们在多个豪宅项目中均有置业;另一类则主要为早年已置业的高端客户,出于改善型的需求对现有房屋进行置换,此类客户对首付比例敏感性也不高,主要考虑因素为利率的调整。

业内预测,普通型住宅市场会在政策调控和成交量调整中进入价格调整,原因是2010年这类住宅的供给压力较大且客户对政策反应敏感。而豪宅市场,由于需求相对稳定而供给量过低,如果后续政策调控不存在超预期因素,此轮调控影响将不会像2008年那样波及到豪宅市场,豪宅价格仍然会维持高位运转。

2010年第一周全国土地市场 推出量增加

中国指数研究院数据信息中心监测显示,2010年第一周的1月4日至10日,监测的20个重点城市共推出土地136宗,环比增加55%,推出土地面积613万平方米,环比增加27%;成交土地39宗,环比减少62%,成交土地面积215万平方米,环比减少56%。

从土地推出情况来看,二线城市供应相对充裕,宁波推出土地27宗,推出宗数位居首位;天津推出157万平方米,推出面积位居首位。从土地成交结构来看,住宅用地占成交总量的2/3,工业用地比重减小。住宅用地成交149万平方米,占成交总量的71%;工业用地46万平方米,占成交总量的22%;商业用地仅成交3宗,占7%。

据了解,上周20个重点城市住宅用地供应量有所回升,推出住宅用地35宗,环比增加67%,推出住宅面积242万平方米,环比增加41%。住宅用地推出量虽然环比增幅明显,但供应量仍处于一个较低的水平。其中,大连推出住宅用地10宗,86万平方米,推出量位居首位。

从住宅类地块成交情况来看,上周仅上海、北京、杭州等地成交住宅用地,共20宗,149万平方米,环比下降47%,交易冷清,上海成交面积位于20城市之首,共成交5宗,69万平方米。

另据统计,上周20个重点城市的住宅用地成交均价为4857元/平方米,环比上涨81%。多宗地块高价成交,其中溢价水平超过100%的有7宗。南京雨花台风景区内西南侧地块本周成交楼面均价最高,达15977元/平方米。

一线城市二手房 成交量全线崩溃

数据显示,上月,国内二手住宅市场出现微妙变化:一线城市房价继续上扬,但成交量却全线下跌。中原监测数据显示,12月份各地新增购房需求大幅回落,市场观望情绪浓厚。

5大城市二手房住宅市场成交量正在全线溃退,深圳下跌幅度最大,达到21.55%,北京次之,为21.38%。北京、深圳和天津三城市的成交量周下滑幅度均超过20%,上海和广州下滑幅度相对较小。

相比较,租金回报率再创新低。5大城市中仅有广州租金回报率超过3%,其他城市均不足3%。天津租金回报率首次跌破3%至2.99%,在五大城市中成为第四个租金回报率不足3%的城市。

购房客“不请不来” 上海楼市有价无市

1月1日以来,上海房地产市场开始普遍降温,买卖双方以观望居多,有价无市。与此同时,

受限于资金、政策压力,部分银行对贷款客户的准入门槛明显提高。先前盛传的二手房首付将提至五成虽没有成真,但近日出台的“沪四条”冲着投机性购房迎面而来,对二套房贷有一定收紧作用。2009年许多银行对于二手房的界定都打着擦边球,今年开始大部分银行已经界定底线。”



6大理由 成就三亚房展火爆招商

理由一:天时

冬日三亚是中国最温暖的城市。春节期间,各地游客纷至沓来,享受在三亚过年的惬意舒适,也是购房者寻房觅楼的黄金季节。作为三亚春节期间唯一一次房展,海南日报凭借专业的优势搭建的房地产展示交易的黄金平台,无疑给开发商带来了最好的市场选择。“春节房展将是开发商全年销售热潮的启动仪式,是占领市场、赢得销售的必备之选。”参加了2009三亚房展汇的三亚某项目再次选择了2010年三亚房展,负责人马先生表示,三亚未来主要发展高端旅游房地产,此次三亚房展汇将会为三亚乃至全省优质房地产企业搭建沟通交流的平台,为城市建设开发项目搭建专业化、市场化的招商引资平台,促进三亚房产又好又快发展。“去年房展取得了不错效果,今年在第一时间就报名了。”

理由二:地利

近几年来,三亚城市基础设施不断完善,逐步迈向国际旅游城市,吸引了越来越多消费能力强的四海游客。三亚有不断增长的城市魅力、春节期间温暖怡人的气候及稳定的国内外高端客源是房展落户三亚的重要原因。

“三亚,这是一个向世界出口阳光与空气的地方,也是全国冬季最温暖的城市,备受国际友人的青睐。”主办方表示,春节期间三亚有温暖的阳光和适宜的气候,与其它各地的寒冷形成鲜明对比。组委会表示,把房展汇设在大东海也是综合考虑,本次房展一改过去在房屋内看楼的形势,将举办地放到三亚大东海这个滨海城市中心海湾旁,让海南居民和游客在冬日温暖阳光下看房,更能体验海南特色。

理由三:人和

春节期间的三亚汇聚了国内外最具消费能力的人群。多次参加国内房展的开发商郭先生表示,春节在三亚办房展非常有远见。“三亚过往的游客量很大,越来越多的高端游客选择在三亚登岛。大量的过往游客,要在很短时间一下看到很多楼盘有难度,因此阶段性的、聚焦性的展示是很有必要的。同时,泛三亚区域的房地产项目开发量已大大增加,需要放量的楼盘一定需要一个聚众的看房和购房平台,这使得三亚房展的市场需求非常明显。”

的确,春节期间一般旅游城市都比较冷清,但三亚各大酒店却火爆到房间稀缺,说明三亚温暖的环境吸引了中国大量高端消费的吸引力和关注度,

是高端人士汇聚的地方,存在着很多潜在的房地产消费群体。长达6天的房展更有理由让他们驻足停留,在三亚展会寻找一套属于自己的房子,找到一个自己的家。

另外,通过海南日报专业组织,组委会将最大范围邀请具有强大购买力的当地和外埠意向购房者。如此大的人流量和意向购房者,将成为开发商选择春季房展的强大推动力。“我相信,三亚春节房展注定是一次海南国际旅游地产的盛宴。”

理由四:品牌

“最具消费力的人群!最黄金的时间!最强势的媒体!最温暖的城市!最火爆的楼盘!”这是2009年春节时在三亚房展上的广告语,火爆的展会现场及1个多亿的现场销售额让这则广告深入人心。“三亚房展汇不仅为游客、房展商带来了实惠,也给三亚市带来诸多提升。”三亚市房协负责人这样评价2009年海南·三亚春季国际房展汇。三亚春节房展已成为引领行业发展的风向标,更是海南品牌地产的集结地,要看一年中,谁将是海南地产的第一军团?就看这一年之初的品牌盛会。

理由五:较量

对众多地产品牌来说,此次房展是地产行业大聚会,更是地产英雄的大擂台。真英雄不会缺席——因为这里比的是品牌真功夫,较量的是企业软实力。

为了与此次的展会及楼盘销售节点相配合,目前各楼盘正在积极筹备展览工作。外来新开发企业,本地企业开发的新楼盘,以及他们不同的开发特色和理念,也是本次展会的看点之一。

理由六:性价比

做多少期平面取得不错效果?做多少宣传才能渗透的市场?举办多少次的活动才能积累一定客户?前期密集宣传,动态新闻配以平面广告,加上现场直接跟客户对接,跟踪客户与影响客户,在三亚房展上只要6天就能完成。

据了解,组委会联合专业、权威、优势的大众媒体,成立房展媒体宣传联盟,对展会进行全方位、立体式、权威多样化宣传推广,达到全省覆盖、全国延伸的宣传效果。另外,组委会将把最专业的、最贴心、最到位的展会组织呈现给广大参展商。提供给参展商最好的服务、最超值的回报,最省心的营销活动,春季房展将是开发商参加展会的最好选择。

海口万元豪宅解密之三 会生长的房子(一)

由香港上市公司盛高置地(香港联交所代码00337)开发的高端休闲旅游度假区地产项目——盛高·荣域,其新一期单户“双庭院·海HOUSE”自09年12月初开盘以来持续热销至今。尤其是今年1月6日国际旅游岛建设正式上升为国家战略后,作为海南高端名牌项目的——盛高·荣域更是受到了客户们的疯狂抢购。虽然盛高·荣域项目起价高达13000元/平方米,但是依然被前来购房的客户热烈追捧。盛高·荣域究竟魅力何在?万元豪宅为何依然如此热销?继上期为大家介绍盛高·荣域的价值点——临近千亩白沙门生态公园,本期我们将继续为大家解密盛高·荣域的价值所在——领先海口的户型设计。



“双庭院·海HOUSE” ——户型创新的尖峰之笔

好的户型是高档社区的一个重要考量部分。盛高·荣域新一期“双庭院·海HOUSE”的户型方正、功能分区合理,以其创新的设计给业主赠送更多的实用面积,堪称户型创新的尖峰之笔,它令无数客户和业内人士惊叹和赞赏。

“双庭”指两个中庭花园,或相对或相连;“庭院”指在起居室和休息区设一个绿色过渡空间,通过走廊和空中花园连接公共空间和私密空间,合理的动静分区使居住更加舒适,两大空间有机相互又不干扰。盛高·荣域大胆创新,突破普通阳台单一功能的局限,在“双庭院·海HOUSE”80-150平方米户型的空间内,将庭院扩张至多种院落空间的全新组合:入户花园、景观内庭、观星露台、窗外花池……每户均赠送10-30平方米的花园面积,实现独户尊享多重庭院的特权与华贵。

一位来自北京的业主惊喜地说:“这是我见过的赠送面积最大的房子,太棒了。我这次是帮亲戚朋友们一起来看房的,虽然

这里是我看的第一个项目,但是我觉得这样的楼盘即使在北京也是一流的,所以也没看别的楼盘就一口气就买了5套单位。这个小区的园林很不错,旁边有个这么大的千亩海岸公园,距离市中心也才10分钟车程,但这里的自然绿色、高负氧离子空气等生活环境是市中心无可比拟的……”

“双庭院·海HOUSE” ——人与自然的完美结合

城市化进程加快,高楼林立,我们眼前的绿地愈加地珍贵。在快节奏的城市生活中,人们难以阻挡大自然带来的愉悦,人们更拒绝选择拥抱大自然的生活。将自然的绿带回家中,已经成为一种奢侈。盛高·荣域新一期的“双庭院·海HOUSE”却让你轻轻松松地将自然的绿搬回家中,让建筑与自然以最佳的形式出现在你眼前。生态中庭花园和入户花园的设计让你的家充满阳光的味道,充满绿色的和谐。阳光、氧气、花香……这些基本的自然要素不再稀有;建筑中的绿色不再是一种奢望。

一位山西的业主告诉我们:“小区的园林做得很精致,家中有几个庭院、花园,两相呼应。而且自家花园的一半部分又是赠送的,这样的户型实在是太好了。”

拥有盛高·荣域的“双庭院·海HOUSE”,拥有自然,拥有海口最好的生活。享受人与自然的完美结合,独享你和家人的幸福生活,在盛高·荣域“双庭院·海HOUSE”。

延伸阅读:

盛高·荣域位于海口市以教育、居住为主的综合性片区——海甸岛北隅,西侧与政府重点打造的千亩白沙门生态公园为邻;北侧直面碧波万顷的琼州海峡;距离市中心仅10分钟车程。优越的环境、便利的交通、完善的生活配套是盛高·荣域得天独厚的外部优势。项目整体容积率仅为0.75,新一期H区单位——“双庭院·海HOUSE”全部为80-150m²的6-9层花园洋房,户户均拥有超大入户花园,部分特色双庭庭院,超景观阳台,让前来购房的客户一见钟情。

(王月婷)