

天下楼市

刚需入市房企抄底拿地
“红五月”楼市向暖

随着开发商推盘、促销力度加大，多个热点城市楼市正初步显现一波“红五月”行情。最新数据显示，五月上旬全国54个大中城市的总成交量较上月同期上升44%。刚刚过去的一周，北京等多个热点城市成交量同比、环比均呈明显上涨态势，一些开发商则已暗自运力土地市场并着手抄底拿地但市场人士分析，目前开发商的降价依然带有很强的试探性，成交量也会在各方博弈中反复波动，二季度房价可能仍将继续下跌。（来源：经济参考报）

北京楼市库存降至8万套以下
预计需一年消化

北京市住建委的数据日前显示，自3月底库存清理后至今，北京新建商品住宅库存量共减少了10653套，日均消化218套，截至5月14日，北京市新建商品住宅库存量为79903套，首次下降至8万套以下，按照当前的销售速度，预计消化当前库存需要一年时间。尽管库存量在不断降低，但业内人士认为，3月底至4月市场成交上涨，而开发商缓入市，就必然使得库存不断下降。（来源：北京商报）

一线城市写字楼租金普涨
未来将继续高位盘整

据悉，各地甲级写字楼租金指数近期普涨，其中北京、上海租金环比涨幅分别达4.48%及5.65%，其余6大城市甲级写字楼租金均呈现微增或持平。业内人士称，2012年以来，写字楼市场无论是租赁还是销售市场均出现了高位盘整的趋势，一线城市写字楼租金呈现大幅上涨的态势，主要原因一方面是中国经济的主动性调整，另一方面房地产市场的调控效应正逐步波及到商业地产市场。（来源：上海证券报）

九成家庭有房？
网友称“被平均”

西南财经大学和人民银行日前共同发布《中国家庭金融调查报告》显示，中国自有住房拥有率高达89.68%，远超世界60%左右的水平。报告还称，2011年中国城市人均拥有住房为1.22套。这一数值与2010年中金公司发布的数据0.74套住房相比有大幅提高。消息一出即引来众多网友热议，许多网友表示如此高的数据与现实不符，有种“被平均”的感觉。有网友反问道：“假设你有10套房，我没房，你说我俩每人都有5套房吗？”也有业内专家对这一数据提出了质疑。（来源：新民晚报）

广州银行对优质客户
再推8.5折优惠按揭贷款

随着央行宣布从5月18日起下调金融机构存款准备金率0.5个百分点，广州不少银行日前再度对优质客户推出了房贷利率优惠措施。“按揭利率需要银行审批后才能最终决定。只要客户信用记录良好，银行审批下来现在都能给到9折或8.5折，我们预计优惠面将继续扩大，优质客户申请到优惠利率应该不难。”中国银行西门口支行一位客户经理对记者表示。（来源：广州日报）

黄怒波冰岛租地或将签协议
部分区域可能租期99年

日前，冰岛国有电视台报道称，北京中坤投资集团董事长黄怒波已经与冰岛政府签署北部一块土地租赁合同协议，为此中坤集团表示谈判确实取得进展，但暂时并未签署。去年9月，中坤集团董事长黄怒波提出斥资880万美元购买300平方公里冰岛土地用于开发旅游度假项目，遭到冰岛内务部拒绝后，中坤集团谋求以租赁方式解决问题。经过沟通协商，6月份可能签署该土地租赁协议，部分区域租期或达99年。（来源：新京报）

万科10亿港币香港买壳
布局国际化融资战略

日前，万科宣布将通过全资子公司以10.79亿港元向永泰地产收购重组后的南联地产1.92亿股股份，占重组后南联地产已发行股份总数的73.91%。据悉，南联地产1996年在开曼群岛注册成立，是香港联合交易所主板上市公司，永泰地产是其控股股东。万科表示，此次收购的主要目的是进行国际化尝试，国际化是万科的长期发展方向之一，此举属国际化融资铺垫工作的一部分。（来源：京华时报）

房地产周刊

楼市



建筑世界

西施故里

西施故里，伫立在浙江诸暨清丽的山水间，偎依在浦阳江荡漾的碧波旁，小桥流水，荷塘夜色，满城飘香。

漫步浣沙江畔木栈道，闲游芦萝山下西施故里，亭台楼阁，白墙黛瓦，柳树婆娑，西施殿、范蠡祠、古越台……处处精雕细琢。据介绍，为重修此地民间征集了12000余件从老式民居上拆下来的古建筑构件，其中包括梁、柱、门、窗、牛腿、擎枋、斗拱、雀替等等，这些木、石构件雕刻精美、工艺水平高超，加上设计师的精心搭配、合理利用，令总体建筑群灵气逼人，冷艳中蕴藏着新生。

2500多年过去了，西施助越王勾践复国以及与大夫范蠡的爱情故事在民间一直广为流传。美色易逝，然佳人命运与国家、民族的命运连接在一起，才得以千古留名！

梦启航的地方—— 探寻海南之心 2 期·彼岸 5 月持续热销之谜

红火五月，草长莺飞，伴着南渡江的涛涛水声，海南之心 2 期·彼岸项目公开发售了。记者了解到，海南之心 2 期·彼岸项目不仅在五一海南房展会上有 16 套成交的好成绩，在房展会之后依然持续热销，至今销售逾百套。是什么打动了这些购房者，是什么征服了这些眼光挑剔又谨慎的刚需客群？

品牌、配套、性价比
成为热销的三大关键因素

记者乘坐了 60 路公交车抵达了海新大桥，望着新埠岛的变化，不禁感叹，新埠岛这几年变化真大！从海新大桥到海南之心营销中心这段路，虽短却风景绮丽。一栋栋红瓦白墙别墅安静地立于这块神奇的土地上，草苗壮地成长着，花儿散发出迷人的芳香，吸引了黄白蝴蝶上前驻足，水系缓缓流动……这些美景处处散发了海南之心项目的成熟气息。

这就是海南之心一期项目新亚洲游艇别墅。海南之心一期项目在 2009 年 9 月份推出以后，就已经备受追捧，所以经过两年的时间，海南之心这个品牌已经深入人心。对于购房者，品牌是提供优质产品、履行高品质服务承诺的保证；对于投资者，品牌是具有良好的保值增值能力和获得较高投资回报的保证。所以，海南之心逐步形成的品牌效应

成了购房者选择海南之心项目的重要因素之一。

记者了解到，新埠岛起步区已经渐趋成熟，新亚洲游艇别墅，已经于去年的 9 月、10 月入住，现在已经聚集了一定人气。五星级酒店已经开业，商业街也在大力招商中，海口最大的 IMAX 3D 巨幕影院已经在装修，还有大型夜总会。依江而建 140 个游艇泊位，不仅提升了海口的整体品位，同样成为了海口一道美丽的风景。

由于海南之心 2 期·彼岸项目处于公开发售初期，目前均价为 10300 元/平方米，还给购房者打出了一次性 8.5 折，按揭 8.7 折的超值优惠，折后均价约为 8600 元/平方米。配套设施为“性价比”的一个重要部分，也是购房者衡量楼盘项目的重要部分。海南之心 2 期·彼岸项目不仅拥有游艇、酒店、商业街等多项高端配套，还处于海口市中心的绝佳地段，加上优美的江海双景资源，可以算得上海口性价比最高的项目了。所以，高性价比同样成为了购房者选择海南之心项目的重要因素之一。

海口刚需市场活跃
推动海口楼市热销传奇

据统计数据显示，目前海口的房价并没有像北上广深这些城市有那么大的降幅，房

价还是比较稳的，大概折扣在 5%到 15%的优惠，据了解海口刚需市场活跃。

业内人士表示，刚性需求有很多种，尤其是海南的市场，为了教育，那是刚需，为了结婚，也是刚需，外地人来养老，也是刚需，这些需求只要不存在投机的目的，以自住为目的，都是刚性需求。

刚需对任何一个楼盘都非常重要，一个楼盘的成熟氛围，居住的舒适度对购房者的选择占有很大的比重，每个人都不希望自己居住的楼盘是一个空城。极具人气的社区环境，才是养老、度假、居住的重要因素。记者了解到，海南之心项目一期、二期的准业主有半数以上为海南本地客户。所以说刚需市场的活跃，很大程度的推动了海南之心 2 期·彼岸项目的热销。

总结以上热销原因：海南之心 2 期·彼岸项目 5 月的持续热销，有很大原因在于海口刚需客户的释放，但更多的还在于项目本身拥有的高端配套、地段优势、稀缺自然资源、产品品质、合理的价格及巨大的升值潜力，才会有吸引这些挑剔的刚需客户。相信真正懂得海南之心 2 期·彼岸项目的购房者，都会在此停留脚步，让这里成为梦起航的地方！

VIP：+86 (0898) 66139999
项目地址：海口市新埠岛海新桥北侧
网址：www.hiunion.cn

名盘佳话

悦中心，悦生活

在城市中心感谢最亲的人 椰岛广场业主共庆母亲节

2012椰岛广场母亲节业主活动于上周六在龙华路 76 号椰岛广场营销中心成功举办，虽然恰逢大雨，但业主们参与活动的热情不减，近二十名业主亲临现场参加了本次活动。大家聚在一起学习分享如何运用植物香味提升家居生活健康，参与有趣的香味测试等互动环节，还参与椰岛广场有奖竞猜等。现场气氛轻松愉快，业主们共同分享置业椰岛广场的喜悦，感受到了椰岛广场邻里间的热情，体验到椰岛广场海口城市中心生活的生动与精彩，更向母亲们表达了最亲的爱。

活动现场还准备了各种可口的水果、甜点，5 位业主在竞猜环节中幸运赢得了价值 688 元的椰岛大礼包，每位到场的业主都获赠康乃馨和精美礼品。椰岛地产，以低碳健康生活主张，秉承椰岛集团数十年来对健康环保、绿色生态、质量安全的不懈追求，创立了椰岛地产“根植海岛，筑建生活”的理念，将城市中心黄金地段与尊享高尚人居生活完美融合，全心全力筑建了拥有多种经典户型、大型园林、天然温泉、超大泳池的城市中心高档生活住区——椰岛广场。

悦中心，悦生活。在 5 月最温情最有爱的节日里，在椰岛广场，我们共同感谢最亲的人。



海岸家园

敢在售楼部立牌提示购房者
“货比三家”推介其他楼盘

天伦·誉海湾的自信底气缘自何处？

在自家的楼盘里提示购房者“货比三家”推介别人的楼盘，这在楼市竞争激烈、抢客现象盛行、视同行如冤家的当下房地产业内，此举堪称另类。近来，到天伦·誉海湾营销中心的看着房者注意到，其醒目位置立着一块书写着“温馨提示”的大牌子。温馨提示的内容除了详细列举了天伦·誉海湾的优势和劣势外，还有这么一段文字给到场的客户和同行们留下了深刻印象：买房是大事，出手需谨慎。俗话说，不怕不识货，只怕货比货。建议你在做出购买决定之前，最好能“货比三家”。西海岸的好项目不少，如海域阳光、美林谷、紫园……

在正常楼市情况，一般开发商都不可能做如此举动。而目前海南楼市整体较为低迷的时候，天伦·誉海湾为何还有如此自信和底气在售楼部推介别人的楼盘呢？天伦·誉海湾常务副总经理云天龙说，楼盘最终要靠品质说话，此举是天伦·誉海湾销售团队出于对自身楼盘品质和性价比的充分自信。云天龙表示，这是对对客户负责的提示。只有信息透明，客户才能买到满意的房子，才有好的市场口碑和健康的市场，才能吸引更多的客户前来置业，实现多赢效果。

天伦·誉海湾对客户高度负责责任的举动，也换来客户的进一步信任。最近几个月，天伦·誉海湾售楼中心一直是门庭若市，到访客户和成交量逐月提升，市场份额加大。这在交投平淡的海口楼市中，不失为一道亮丽的风景。究其原因，是天伦·誉海湾超高的性价比优势，以及可以享受到海口九小和海南侨中两所名校的教育资源，还有项目中大商业配套，吸引着众多刚需市场客户的青睐。天伦誉海湾有以下突出特点：

地段优势明显。天伦·誉海湾地处西海岸的黄金门户，是西海岸板块中离市区最近的楼盘。人则都市，出则湾区。这样独特的区位优势，使得该项目的住户既能享受到老城区完善成熟的生活配套，又能分享未来海口市中心高速发展所带来的升值前景。而且，天伦·誉海湾面对着的是西海岸最美的海景，沙细水清的海滩，休闲绿道，带状公园，是市民休闲度假的好去处。携家人赏日出，看夕阳，或闲情散步，运动健身，其乐融融。

品质有好口碑。天伦·誉海湾的开发商在广州房地产业界享有“精品豪宅专家”的美誉，其品牌形象已深入人心。慢工出细活、精雕细琢、在品质投入上不惜成本。到过天伦·誉海湾的客户或同行，对其高贵品位的外立面建筑轮廓、气派的会所、精美绝伦的样板房以及独具匠心的园林景观留有深刻印象。

性价比之王。作为“非富即贵”的西海岸板块中的精品楼盘，天伦·誉海湾 8000 元/平方米的起价，足以震撼市场。在周边同质楼盘中，该项目有着明显的性价比优势，被同行认为是西海岸楼盘中的“性价比之王”。而且，天伦·誉海湾目前是现楼销售，即将交楼，其购买风险与期房或楼花相比要小得多。



我爱我家

如何打造夏日清凉家居

炎炎夏日离我们越来越近，如何在响应节能减排的环保理念、减少空调排放的情况下，营造一个清凉之家，还是需要主人费些心思的。

打造清凉客厅

客厅常用于接朋会友，也是家中利用率最高的地方，营造一个清凉环境十分必要。窍门一，以板式沙发、竹藤制座椅或金属质地的家具，代替布艺类等棉质或皮质的沙发，这类家具散热较快，人坐上去有冰冰凉感；窍门二，夏天不妨考虑在窗帘上加上一层窗帘遮光布，既可减弱阳光的直接“入侵”，也能降低紫外线的影响；窍门三，多放几盆植物，最好是水养植物，有效吸热降温。

业内把脉

“最冷房展会”带来的四大猜想

5 月 18 日至 21 日，中国（杭州）第十二届最佳人居环境展览会将在杭州和平会展中心举行，本届房展共有 41 家房地产开发企业和房地产中介企业参展，其中开发商 35 家、中介 6 家，参展企业数量创造了历届最低，与上一届展会参展的 95 家开发商、11 家中介、2500 多个展位相比大幅缩水，被称为“最冷房展会”。为此，一些业内专家不得不就目前楼市做出以下四种猜想：

一、价格是关键，折扣力度能否创新高？

“价格，价格，还是价格。”对于广大刚需购房者来说，价格始终是决定买房的关键因素。在今年的各种房展上降价已不是什么新闻了，面对房交会这样一个大好的促销机会，无疑只有价格，而且只有足够震撼力的价格，才有可能打动购房者。那么开发商们是否会尽尽招、绝招、奇招来招揽购房者，上演“挥泪大甩卖”呢？

二、刚需是主力军，展会上他们能否果断出手？

从目前各类房展会的参展房企所确定的参展项目信息显示，刚需楼盘已经成为了本届房展最为显著的一个特征。在各地陆续

释放出的首套房新政大背景下，被压抑许久的刚需群体是否能在房展上果断出手？

三、库存是现实，新盘价格杠杆能否被撬动？

目前房地产整体行业的平均负债率已经高达创历史新高高的 72.1%，全行业库存市值突破 5 万亿元，在这样高负债、高库存的双重压力下，房展上一些新亮相的刚需楼盘价格，似乎尤其值得关注。开发商则担忧，持续盛行的“房闹”是否会在房展上“砸场子”？

四、央行下调存款准备金率，楼市复苏在即？

从房企在本届杭州房展惨淡的参展意愿上看，开发商正在等待中煎熬。从整体宏观经济走势来看，4 月 13 日公布的中国第一季度增长数据显示，GDP 同比增幅为 8.1%，创下近三年最低。而这—数据似乎从侧面表示，当前中国经济增速放缓的信号已经非常明显。就在此时，央行决定下调存款准备金率，业内纷纷猜测，此举是否预示着市场的复苏期即将来临？5 月一些大城市楼市成交量回升，能否看成是市场见底的前兆？

然而，在“演员”都没到位的情况下，又怎敢奢望观众捧场呢？