

# 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/栾 岚 主编/邓建华 美编/张 昕 专线/13907684111 电子邮箱/dengjh2008@163.com

## “海南房地产企业联盟”“海南购房俱乐部”成立

**本报讯** 由海南日报报业集团广告中心房地产工作室发起的“海南房地产企业联盟”已经成立,现继续吸纳房地产企业为理事成员单位。海南房地产企业联盟旨在为海南房地产行业提供一个沟通的平台、联结的平台、服务的平台。“海南房地产企业联盟”的理事成员单位将依托海南日报、南国都市报房地产周刊等重要平台,探讨和引导海南房地产行业的健康、有序、良性发展,共享一系列品牌增值服务,获取房地产业的权威资讯,参与房地产工作室组织的一系列活动。

海南日报报业集团广告中心房地产工作室同时成立“海南购房俱乐部”,获得入会资格的消费者,即可参加俱乐部组织的各项活动。“海南购房俱乐部”将聘请相关专家对您的置业及投资做相关的分析和指导,并在您购房后的装修及房产维护方面,给予相应的协助,让您尽享打折、维权的一站式会员服务。

海南房地产企业联盟成员单位调查表:

于连向  
王明在曹福盛  
陈金负责人姓名  
陈福盛电话  
陈福盛地址  
陈福盛负责人姓名及联系电话  
陈福盛房产项目  
陈福盛其他项目

消费者入会资格调查表:

姓名  
年龄  
月收入  
电话  
购房意愿调查表  
购房意向调查表

联系方式

电话:66810282 QQ群:海南地产 62885641  
邮箱:lc\_liukun@sohu.com

海南日报报业集团广告中心房地产工作室

## 借势省会城郊之利

# 澄迈图谋撬动房地产发展

前不久举办的“龙水节”上,澄迈县党政主要领导悉数亮相“龙水节”上的房地产论坛,并向与会嘉宾传递他们发展房地产业的雄心壮志。

海口、三亚房地产业迅速发展,市场开发潜力正在发力释放。琼海、文昌等地抓住重大事件契机,分别形成自身的品牌和影响力,房地产业也开始走上发展之途。相比于五指山、保亭等地,紧邻省会城市海口的澄迈近几年房地产业却几乎毫无起色。在此背景下,澄迈县委、县政府开始将房地产业提上了重要议事日程,力图借助海口房价高企时机和澄迈紧邻省会城市之郊的交通便利,撬动澄迈房地产业的全面发展。

### 优惠政策 鼓励三大区域房地产开发

调任澄迈担任澄迈县委副书记、代县长霍巨燃介绍,为引导和促进澄迈房地产业的全面发展,澄迈县政府相继

出台了一系列相关文件:如对开发商品房10万平方米以上或用地100亩以上的住宅小区,城市建设配套费按标准足额缴纳后按实缴城市建设配套费总额的25%奖励开发企业;开发商品房20万平方米以上或用地200亩以上的住宅小区,城市建设配套费按标准足额缴纳后按实缴城市建设配套费总额的50%奖励开发企业。

霍巨燃还郑重承诺,切实维护投资者的合法权益,谁给投资者制造障碍,就摘谁的“乌纱帽”;谁砸企业的饭碗,就砸谁的饭碗。实行一个窗口联合服务的办公制,一次性审批,一条龙服务,从投资者报送材料之日起,一周内讨论审批,并办完各种手续。任何单位和个人未经县政府批准,不准给投资兴办的企业下口头或书面停工、停产等阻碍建设的生产的通知,不准乱摊派,不得利用职权向企业伸手和吃拿卡要等。

根据澄迈的规划,澄迈的房地产业将重点开发和打造三片区域:借海口经济圈的发展,在金马片区打造海口后花

园;利用老城开发区的区位优势,营造盈滨半岛滨海休闲度假区,改善县城金江旧城区,开发沿江两岸房地产业。

澄迈县委书记杨思涛表示,澄迈房地产业的定位是“省会城市之郊,生态长寿之乡,休闲度假之都”。他告诉记者,盈滨半岛等地的房地产业至少要把澄迈当地的消费者留在澄迈。目前,澄迈发展房地产业的时机已经成熟了,海口的房价已经涨得比较高了,对海口当地中低收入阶层造成了购房压力。此时澄迈的房地产价格与海口的价格差异,一套房可以省出一辆车来,而且澄迈的生活成本更低。

杨思涛认为,在澄迈房地产发展的过程中,他们会注意控制岛外候鸟式购房者。因为候鸟式购房者容易造成住宅空置率过高、空置期过长,而且对政府配套设施预测也会造成困难。

### 实现腾跃的挑战不容忽视

去年,澄迈的GDP达54.59亿元,

三次产业结构比例为30.5:51.3:18.2,已由“农业县”向“工业县”迈出了一大步。但就房地产的发展而言,澄迈尽管有经济上的优势和地理位置上的便利,但发展依然面临挑战。

统计显示,2007年澄迈户籍人口为517024人,但非农业人口仅176350人,城市化水平仅为33%。2007年澄迈第三产业生产总值仅9.9亿元。老城经济开发区迄今人口不足10万人。澄迈发展房地产业必然面临一些难题,其一,由于城镇人口不够而形成需求不足的问题;其二,产业结构调整未能带动房地产业需求的相应增加;其三,海口完善的商业、交通等的辐射,容易直接吸纳澄迈的房地产业资源,造成澄迈高端物业的流失。

一个城市房地产的发展不只是房地产行业自身的问题,与城市综合竞争力和城市魅力有着综合的联系。

澄迈尽管有老城开发区,但是房地产业发展需要的是强势的自然资源

和历史人文资源。目前,澄迈的城市营销和资源梳理不够,其资源的影响力既没有达到国际级,甚至达不到国内级,连在海南岛内,也还没有对人们形成“非去不可”的地方或“不得不去的地方”。海南海岸线长,气候环境差异不大,房地产销售的客户又主要来自大陆,必然造成海南城市之间存在激烈的竞争。已经形成先发优势的琼海、文昌、五指山等地,必然对澄迈的客流会形成分流。如果采取“廉价的土地,廉价的商品房,中低收入档次的客户”,这种“三低”模式已经滞后,也很难迎来持续性的发展。

广州资深房地产人士赵卓文建议,澄迈应组织强而有力的团队对澄迈的人文资源和自然资源进行重新梳理,并依托海南强势媒体进行系统整合推介,使澄迈成为一个“独立个性区域”,打造具有山水生态特色和优良人居环境的“海口后花园”,把常规房地产开发转向“生态、休闲”物业开发转变。(记者 邓建华)

### 楼市评论

## 中国房子需求量被高估了!

中国最近几年的房价大幅上涨,主要原因如下:1、开发商可以获得银行的低息贷款;2、买房人可以获得低息贷款;3、投资渠道的缺乏,特别是股市处于熊市中;4、部分热钱认定人民币低估,趁机买入人民币资产,其中就有房产;5、中国居民收入的提高;6、部分资金的炒作,如著名的温州炒房团、房产中介、无良人士的鼓吹;7、中国人自农业社会继承的小农思想对房产的不理性追求;8、买涨不买跌的心理。

虽然中国的房产价格早已远离正常收入水平,积累了可能远超过2001年的股市更巨大的泡沫,但仍有很多声音认为中国房价并不高。可是当时的房价却很便宜,就是因为居民对房价根本没有上涨的心理预期。最近几年,房价不断上涨,并且持续了好几年,这在绝大多数人心里形成了一个上涨的趋势。很多人,预测未来的价格走势,都是根据过去价格变动的趋势,以目前价格为基础,把这个趋势再延续。于是房价越是涨,相信未来还要上涨的人就越多,买的人就越多,泡沫越来越大。

造成一种商品价格越是不断下跌,越是有人买,而一种商品价格越是持续上涨,越是有资金抢着买的根本原因就是买涨不买跌的心理。就是说因为一种商品持续下跌了,在市场上形成了一种下跌的心理预期,因为预期未来还要下跌,所以为了节省成本,宁愿在未来再购买,于是这种商品的成交就清淡。同样,当一种商品持续上涨,在市场上形成了未来上涨的心理预期,于是避免未来出更大的价格购买,现在购买显然是一种节省成本的明智之举。

说到房子,因为几年来一直在上涨,于是有不少人以为房价只涨不跌,这样不少本来要未来几年甚至是十年才有住房需要的人,也抢着早些买,因为预期现在买比未来便宜。所以毫无疑问,这几年中国房产的购买量远远超过正常的、真实的住房需求。正是因为这种买涨不买跌的心理,导致平均产生的需求,不平均地释放,在房价持续下跌的时候,这种需求比正常需求少,房子的销售量比平均水平低;在房价持续上涨的时候,除真实正常的需求释放外,本来应当在未来释放的需求同样提前释放了。

因目前房子的实际成交远大于真实、正常的需求,必然导致未来成交远小于当时真实、正常的需求。所以很明显,虽然目前表面上房地产市场上成交量比较大,房子还卖得出去,可是泡沫是明显的,并不能因为有很大的成交量就认为这些成交都是真实、正常需要的释放。(黄祖斌)

## 震灾冷却 广州炒房冲动

去年10月以来,广州楼市“见顶”之后一路下跌,在消费者普遍“看跌”的预期下成交量亦是持续萎缩。

广州房价何时见底?市场众说纷纭,比较有代表性的有三种观点:开发商和房地产中介认为房价早已见底,甚至还会继续上涨,只是涨幅会低于2007年的水平;投机客和银行则比较矛盾,但更倾向于房价即将见底;唯有潜在的自住需求者,在苦苦等待房价的底部出现。

地震延缓楼市复苏,投资投机需求大降。地震打乱了人们正常的生活秩序,影响了投资行为。地震灾害更多的是改变了人们对房地产的置业价值。汶川地震提醒人们,再优质的住房在这样的地震中也会失去价值,一般的置业者拥有更多住房的意义何在?

最近网上调查表明,有60%以上的民众宁可租房也不愿意自己买房,有51%以上民众不会进入房地产市场投资。从这一点看,地震打破以往住房投资的神话,使房地产投资者重新评估住房投资价值,加深了市场观望情绪,投资投机需求大为降低。(陈韩晖)

# 向上提升还是向下沉沦 海南房地产职业经理人繁荣背后

“女怕嫁错郎,男怕入错行”。在海南不少百姓眼里,房地产业是值得投身其中的行业之一。

在海南目前这个蓬勃发展的行业,活跃着近10万名的房地产从业人员。他们见证了海南房地产业由迅速起步、泡沫破灭到复苏繁荣的过程,也经历了这个行业的辛酸、甜蜜、刺激以及惊心动魄。他们是一群与资本共舞、与规则同行;与权力博弈、与地位较量;同时也是与暴利膨胀、与灰色共染的社会阶层。

### 年轻化的团队

吴先生今年刚满30,任职于全国某知名房地产企业海南分公司的营销总监。吴先生说,在他们公司,他已算老人了,他们公司1987、1988年后出生的有好几个。

房地产行业的快速发展,从业人员越来越年轻化是公认的事实。在中国人的传统思维里,“嘴上无毛,办事不牢”是界定有志青年能否挑起大梁的重要指标。在如今的海南省房地产领域,嘴上无毛的毛头小子或是贪吃零食的黄毛丫头,每年承担几千万甚至是过亿的业绩压力大有人在。在一些高档别墅项目的销售大厅里,经常可以看到外表稚气但却操着成熟的职场语言同客户洽谈过千万的买卖;也可以看到书生气十足的“小青年”在描绘建筑与城市美学的关系。

据业内人士分析:目前海南的房地产从业人员的平均年龄不到30岁,而且有趋轻的态势。尽管大多数房地产企业的老板担心员工年纪太轻能否独挡一面,但是从纵观这个行业的职业经理人,不得不接受由小青年冲锋陷阵的现实。海口某本土品牌地产企业今年年初进行了架构重组:总经理不到40岁,工程部平均年龄32岁,营销部平均年龄25岁、其它部门平均年龄27

岁。由于营销部人数最多,所以公司的整体平均年龄就降了下来,这也代表了海南主要房地产企业人员年龄结构的现状。

### 呼唤新一代偶像

海南房地产短短20年的发展历史,从高潮到低潮再到另一个高潮,经历了三代职业经理人的变迁。

第一代职业经理人随着海南房地产早期的泡沫要么成为“先烈”,要么逃离海南。第二代职业经理人将海南房地产从满目苍夷、半拉子群中改造过来。第三代职业经理人则在饱尝着大好形势带来的成就。由于历史的原因和特定的环境,海南房地产职业经理人的身影一直隐藏在企业老板的背后,少见大红大紫、盛极一时的“打工皇帝”。正如万科有郁亮、星河湾有梁上燕,海南房地产企业也需要偶像。

职业经理人在成长过程中,一般会从偶像身上学到好思想、好作风,吸收营养和力量。海南房地产职业经理人迫切需要道德榜样、事业模范。海南目前只有企业老板的光彩,没有职业经理人标杆。尽管也有个别高职业经理人在媒体前似乎成了“英雄”,但他们不过是幕后老板的代言人。也有一些“苦行僧”经过多年的打拼,得到了众人艳羡的车、房与财富,但他们更多是“媳妇熬成婆”。而非是影响行业发展、指引从业人员奋进的偶像。在赚快钱的风气里,踏实、认真、创新、开拓、进取的职业经理人偶像在海南还是缺失。

### 当跳槽成为习惯

房地产业的朋友几个月后见面说得最多的一句话就是:你还在那家公司吗?对于在某家房地产企业坚持三、四年,似乎已成为业界高度忠诚的楷模。当然,在一个开放

和多元化的社会中,跳与不跳、何时跳、跳到哪里去,终归是自己的选择,跳槽的成与败都需要自己“埋单”。跳槽,似乎成为海南房地产职业经理人的一种习惯。

项目建设进度快,销售效率高,本该是职业经理人最希望的局面,但应该是最有可能构建稳定团队的企业环境。但就是这样,仍然有大面积的员工流动。因为业绩好可能会造就一批功臣,他们的期望值水涨船高,成为其它企业吸纳的目标。当有足够的冲动时,跳槽成为他们薪水成倍增长的最好方式。而一旦项目建设慢,销售打不开局面,资金被套,人心不稳,前途难测,职业经理人在突如其来的压力下,则往往选择跳槽来逃避。

因为在快速发展的节奏里,这些从业人员还未完全职业化就被推上了职业的舞台。随意性、粗放性以及知识的一知半解在“紧盯”的管理模式下暴露无遗。许多职业经理人就因为无法接受企业领导者的管理理念拍屁股走人,或者是被服从感更强、才华更加卓越的新人所取代。不管他们内心多么苦楚,忠诚度不够是给他们最多的注解。

然而,职业经理人频繁跳槽还有一个深层次的原因就是市场化程度不高。职业经理人在发育不够成熟的海南房地产市场里吸收的是半职业半江湖的养分。自我学习、不断提高的风气在海南房地产行业尚未形成,片面攀比销量及价格,造成了海南大多职业经理的畸形发展。所以,刚上岗就下岗的现象在海南房地产行业有着不小的比例。

对企业来说,人才的频繁流动,极可能造成企业文化的断层。要真正作为一股重要力量走向海南房地产市场发展的前台,职业经理人们还需要更多的历练。是选择向上提升,完善自我,还是选择向下沉沦,追求短平快省,是摆在海南职业经理人面前艰难的选择。(特约撰稿 张青士)

**京海花园**  
JINGHAI GARDEN  
典藏三期 三房二厅二卫 四房二厅二卫  
诚聘有经验售楼员  
开发:海南京海房地产开发有限公司  
售楼地址:海口市瑞泰三路1号人民大道与三东路交叉口  
电话:66252138/66252238

**河岸雅都**  
激情六月3重优惠大放送  
惊喜:最高可获9.7折优惠  
大礼:可获赠冰箱、空调、液晶电视等超值组合大礼  
意外:凡购买特选单位者,可在原折扣基础上优惠200元/平方米  
66116328 66233016 楼盘地址:海口市和平北路43号(和平桥旁)  
开发:海南明珠集团有限公司  
代理:海南明珠珠城置业有限公司  
地址:海口市金盘路30号 邮编:570216 总值班:66810666 广告许可证:琼工商广字015号 广告部:66810888 发行部:66810999 群众工作部:66810660 邮发代号:83-1 报费:每月二十四元 零售每份八角 昨天开印时间1时50分 印完:6时00分 海南日报印刷厂印刷