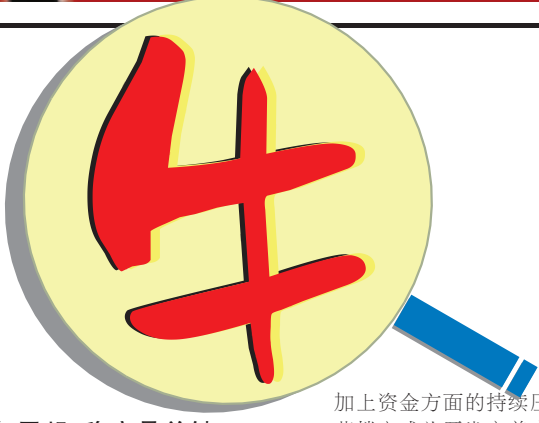


受益三亚房展 三亚楼市牛年先



原本期待牛年春节能够延续新政后的火热行情，但新出炉的统计数据却给各地楼市浇了一盆冷水。根据深圳、天津、上海等城市房地产信息的监测，春节期间楼市成交普遍低迷，但包括三亚在内的海南部分楼盘，受益于海南日报报业集团主办的三亚房展却将这个冬天的房市炒得热热闹闹，“三亚”、“海南”楼市依然是全国楼市中滚烫的词汇！

一线探访：卖房春节“不打烊”

春节“黄金周”是三亚旅游最旺的时候，也是每年海南商品房销售关键的时期。海南很多房地产商不放过春节销售良机。利用春节高端外地游客聚集三亚的契机，海南日报报业集团房地产策划营销中心邀请海口、三亚、琼海、陵水、五指山等市县的20家楼盘共同亮相三亚，在中国冬天最温暖的城市三亚进行整合营销。2009年海南·三亚春季国际房展从大年初一至初六大张旗鼓举办，吸引了不少外地游客

看房、购房，六天成交183套，成交金额1.098亿元。此外，消费者意向登记购房732套，合计金额3.66亿元。

以往的春节黄金周，由于楼盘过于分散，给消费者短时间内集中看房造成了难度。而房展的聚焦性展示给岛外来的购房者提供了一个便捷的选房平台。兰海·美丽新海岸、琼海爱琴·万泉水郡、明光国际、万泉河·温泉小镇、山水天城……各类楼盘在原本海景房、河景房、山景房、生态房、养生休闲房等类别上，增加了湖景房、温泉房等类别。

在展会现场，每天吸引上万名参观者前来咨询海南各市县房地产市场状况，表现出对在海南购置物业的关注。有的购房者对海口的城市配套较为认同，有的对于琼海等地的休闲养生气候感到满意，有的对三亚及三亚周边的“泛三亚”区域度假氛围非常向往，参展的不同楼盘收获了各自不同的顾客群，免费看房车循环发车，几十名、几十名地向楼盘现场输送有效客户，令售楼小姐们感到惊喜不已。

牛年展望：稳定是关键

“销售、预订614套，面积57869.28㎡，销售金额88678.2169万元。”在三亚市房管局最新统计数据里，公布了2009年春节“黄金周”整个三亚商品房销售、预订数字。这一数据虽然比2008年春节黄金周略少，但在当前特殊楼市情况下，与全国各地低迷楼市相比，却相对显得红火。

一直以来，春节三亚楼市的销售对象基本是岛外客户。据统计，今年春节“黄金周”，岛外人购买601套，占总销售量的98%，海南本地购买13套，只占总销售量的2%。在众多的岛外消费者中，东北寒冷地区、长三角经济发达地区、北京是购买主力。春节“黄金周”北京市客户购买85套，占总销量的13.84%；长三角地区的上海、浙江、江苏客户购买96套，占总销量的15.64%；东北的黑龙江、吉林、辽宁共购买232套，占总销量37.78%。

“由于楼市状况不明朗，后市不清晰，

加上资金方面的持续压力，这使得今年春节楼市成为开发商着力营销的关键时期”，三亚兰海花园副总裁王韬鹏等业内人士坦言，海南的很多开发商在春节前已经制定好详细的销售策略，包括推广策略、新一轮价格定位、各种促销活动等，以便从春节长假开始就全面启动，抢占销售机遇。

“牛年以谋求稳定为先，考验面前讲究顺利为上。近段时间新开盘的几个楼盘定价都较为理性。”三亚市房协有关负责人分析，三亚沿海一线商品房与三亚二线商品房价格相差大，海边商品房均价23300元/㎡，市内商品房均价近8000元/㎡。沿海一线商品房的销售均价比上年增长幅度较大，而市区内的商品房销售均价和上年相比有所回落。

许多业界人士认为，今年的楼市的走向尚不明朗。今年上半年存量房有所增加，以目前的销售速度，消化存量房需要一个较长的过程。7、8月份的形势有可能成为决定09年楼市的关键节点。

(湛墨 邓一凡 撰稿)

海口第一高楼 三亚房展销售35套

本报讯 迎着贺春炮竹的喜气，海口第一高楼——明光国际大厦借助三亚房展迎来新春的第一份大礼。三亚新春房展6天，亮点楼盘之一的海口第一高楼——明光国际大厦凭借三亚房展的人气，平均每天乘着房车到海口现场的人次达到近60人，共计成交35套，成交金额2000多万元，后续意向客户超过20个，给海口新春楼市添上火红的一笔。

根据明光国际售楼处人员介绍，此次在三亚前来的客户质量较高，吸引客户购买靠的是第一高楼的标志性地位、高年收益、合理的价格以及准现房给予客户的信心。而在三亚房展现场的销售人员只有3个人，每天在房展接待的客户超过100人次，说到嘴软、站到腿酸，每天发车2班，但还是有许多客户因为车次安排不过来的原因未能赶来楼盘现场看房；一部分客户由于自己日程安排的原因，要年后单独前往；更有几组客户连续几天从三亚乘坐看房车到现场反复考察，最终付了全款买了房。房展的销售人员更激动的向记者表示，本次三亚房展的场面是他们多年在海南房展未曾见过的。

明光国际大厦位于海口市中心，建筑面积近10万平方米，超大15000平米城市广场绿化、吃喝玩乐一条龙服务配套、高标准精装修全配置产权酒店及酒店公寓。到目前为止，明光国际大厦总体销售情况良好，酒店公寓出售率达到90%，产权酒店推出不久就已经销售了20%。业主方表示，酒店春节后不久将开始试营业。(明光)

名门续走品质楼盘路线 不降价

本报讯 海南名门房地产开发有限公司开发的“名门广场北区”项目，在2009年继续秉承“品质才是硬道理”的品牌理念，继续踏实地做产品，不采取降价政策。

春节期间，名门广场创造了成交量逾1000万的销售佳绩。不俗的业绩表明，名门广场是一个持续稳健地走高品质路线的楼盘，以一贯的高品质不断赢取市场热烈的掌声。

名门广场位于海口市蓝天路中段，是省会城市的中心点。项目显赫的地理位置充分融汇了浓厚的人文气息，加上成熟完善的周边配套，高品质的生活环境，打造出舒适怡人的生活尺度。在设计方面，阳光户型实现了实用与艺术的结合；建筑风格成就了欧陆经典与自然风光的搭配；六大类19种户型的设计，更是现代生活人性化的体现。无论在视觉、规划或是舒适度方面，名门广场均达到理想人居的标准。(符文艳)

“巴黎宝藏”巡展清水湾

超级滨海大盘 春节引来踏访者七千

本报讯 春节期间，由雅居乐主导开发的清水湾与法国TOP奢侈品沙龙合作，联袂举办“巴黎宝藏”私人定制展中国巡展首站，展示百余件美仑美奂、独一无二的珠宝作品。国际高端豪宅与世界顶级珠宝两大品牌交相辉映，跨界营销吸引了来自全国各地的踏访者。据雅居乐清水湾售楼部统计显示，日均客流量超过千人次，春节期间前来参观者突破七千人次。

海南清水湾1月24日开始对外开放，除了售楼部，金色果岭及蔚蓝海岸组团现场接受客户的参观，瀚海银滩组团海边一线的板房也已精彩呈现。产品主要有湖滨高尔夫景洋房、高尔夫别墅、一线海景别墅，以及海滨洋房和公寓，面积由70—1400平方不等，

产品类型适合不同层次的需求。根据现场销售人员反映，看中清水湾海湾环境来购房的客户比例占来访量的近四成，具有明确购房意向并强烈要求预约选房的客户登记了多达数百套的洋房、别墅产品。

来自北京的客户孙先生兴奋地说，“初来清水湾，立马就被这一片浩瀚的大海所震撼，12公里绵延的沙滩，比亚龙湾还长4公里，而且沙滩细好白，走在上面似乎会唱歌。这才是我心中真正的海，在海南都没见过这么漂亮这么湛蓝的海。而且距离三亚仅30分钟的车程，也很方便。”

金色果岭360度在滨海高尔夫中央，当中J户型的板房最是吸引，前后都有大露台或阳台，让高尔夫景观与海岛的蓝天都

风融入你的生活。特别是在瀚海银滩的海滨样板房体验区，叠式建筑设计，户户皆揽一线海景，呈东南亚贵族园林布局。巴厘风情式户外泡池，坐拥大海美景，轻松写意。室内设计各具风情，东南亚泰式的极致奢华、欧式的简约时尚、中式的典雅高贵，适合不同地域居住人群。海滨样板的正式开放，吸引大批客人的观摩品鉴，不少人亲身体验，感受滨海大盘的独特魅力。

杭州的罗女士看中了两套洋房，很有经验地对记者讲：“买房一定要买大盘，而且要买得早，清水湾开发期长达十多年，越是前期的客户越受益。相对于三亚湾、亚龙湾洋房近15000元/㎡，别墅25000元/㎡的售价来说，清水湾目前的洋房销售均价也就

7500元/㎡左右，还赠送2000元/㎡精装修，而且清水湾由雅居乐和摩根士丹利这两大公司开发，实力是有保证的，我很有信心，这里的房子值得拥有。”罗女士很想在清水湾买房，她说：“清水湾是海南目前最大的高端地产项目了，物业配套也是很完善。随着大摩的加盟，将会使这个项目的国际知名度迅速提升，由此看来，清水湾前景十分广阔，房子升值潜力就可想而知了”。

目前，整个项目已完成超过30亿元的投资，是海南投资力度最大、建设速度最快的项目之一。16公里景观大道的前6公里至海滨段已经开通，紧临沙滩的18洞海滨高尔夫球场已基本可以使用，并计划在今年3月份开始营业。(邓一凡)



春节期间20余套首批单位全部售罄！

为庆祝白沙门儿童乐园盛大开放，每天前10名携儿童到访客户均将获赠神秘礼品一份！

全新F区80-130m²独创“双庭廊院”撼世登场！

Follow Your Dreams,
For As You Dream, You Shall Become!
众人的梦享 你的生活

千亩公园万顷海，独享大自然的恩赐

荣域·铂沙湾特别独创了“双庭廊院”让您可尽享西班牙式的浪漫、热力和健康！“双庭廊院”将为您带来一种新的生活方式，是引领海口市场的户型之王。



销售热线：0898—66181111

66189999



项目地址：海南海口海甸岛海景路77号

