

琼海万泉河畔房产缘何旺销

琼海河畔人居吸引全国各地购房者关注

自春节以来，琼海万泉水郡设在三亚的销售窗口几乎每天都运送两、三车的看房者到琼海看房。万泉河水郡的总经理陈念连感叹想不到，短短一个多月，销售了103套。这一销售结果，也令万泉水郡的销售员们成了当地销售员们羡慕的对象，因为提成奖金高了。位置同样在琼海万泉河畔的伊比亚河畔的销售业绩也要远远高于琼海一般地段的房地产项目，销售业绩70多套。琼海万泉河畔崛起的养生乐园，吸引了来自全国各地的购房者，预示着琼海楼市成为海南房地产的主力军，成为见证琼海成为海南楼市第三极的区域性代表楼盘。

“海口可以给你繁华缤纷，三亚可以给你休闲浪漫，琼海可以给你康居养生”。这是琼海楼市喊出的响亮口号。万泉水郡总经理陈念认为，海口房产属于都市型为主的综合性地产，三亚属于旅游地产，琼海则属于养生度假地产，这是琼海楼盘区别于海口、三亚楼盘的地域属性。

也许对于有些人而言琼海仍是陌生的，但也有更多的人了解，琼海是举世闻名的“红色娘子军”的故乡，是惊羡世界的“博鳌亚洲论坛”的诞生地，风光旖旎的万泉河正是她的母亲河。琼海市是海南岛的著名侨乡，民风素养在全省乃至全国有口皆碑。

来自北京的购房者郑小姐口述：“当你初来乍到这个城市，井然有序的街道、干净整洁幽雅的道路、草木成荫的绿化、异域风情的建筑、诚信经营的卖场及热情纯朴的市民，是展现给你的第一印象，也是构成这座城市和谐文明的魅力图像。”她认为，这是一个让人从心理上解除一切戒备的天堂小镇。

万泉河之于琼海，正如塞纳河之于巴黎、泰晤士河之于伦敦，她缓缓流淌着一个城市人文风雅的浓浓血脉，是琼海人引为骄傲的身份标签。时下，闻名中外的万泉河，以其原始自然、丰富密集、纯净

美丽的热带风貌和四季如春的气候，迅速崛起成为海南最佳养生胜地，吸引着候鸟一族，特别是中国老龄银发阶层，纷纷汇聚于此，或观光旅游，或度假养老。以发展的眼光、城市的规划来判断一个城市的价值趋向，以此作为投资置业的依据。可以预计，两年后的琼海将成为海南康居养生的集散中心城市。

其一、2011年海南东环轻轨铁路的通车，将实现“海南一日生活圈”的居住梦想。琼海处于海口、三亚之间偏北区域，至海口仅需30分钟车程；至三亚，仅需60分钟车程，出行尤为便捷。

其二、2010年博鳌机场的通航，将辟通一站直达琼海的空中走廊，从此结束从海口、三亚转机而来的历史。

其三、被誉为“海南无双、世界少有”的官塘温泉，距离市区仅8公里，是享受康体养生生活的一大亮点。

其四、琼海相比海口、三亚，消费价格仍明显偏低，尤其是优廉的房价，为商业投资预留了巨大空间，更为将此作为第二故乡长期居住养老者康省却一大笔购房款。

其五、作为拥有文明之风、开放之气、包容之怀、昌运之像的海南著名侨乡，琼海是人们乐于安居、休生养老的理想胜地。

楼市资讯

观海台1号房产
春节以来热销近百套

本报讯 春节以来，相对平淡的海口楼市，也出现了一些火爆的楼盘。位于海口西海岸长信路10号的观海台1号项目，在这过去的一个半月里，实实在在地取得了近百套的销售业绩，销售额达到了四百多万元。在整个海口西海岸片区楼市中“牛”了一把。

据观海台1号营销总监邱阳介绍，起价5900元/平方米的观海台1号能在今年首取得如此骄人的销售业绩，受益于以下几个方面，首先是大环境，国家不断出台的针对房地产市场的一些利好政策，提振了一定的市场信心；其次是中环境，海口市为了应对经济危机所做出的努力也发挥了一定的作用，比如在基础设施的改造建设上面，在软环境的培育方面，都相当程度上提升了海口的形象，使购房置业的人士感到满意；第三是观海台1号项目的小环境。项目开发过程中，开发商十分重视楼盘的品质建设，精心打造的项目现在已经初具雏形，获得了购房者的认可和好评。而且项目所处的地理位置让购房者心动，观海台1号项目地处海口西海岸的最佳位置，前方600米就是蔚蓝的大海，南面又有柏斯公园作为后花园，居住环境优美；同时，项目所展现的销售与物业服务理念令客户称心，虽然楼盘要到年底交房，团队的管理服务理念在购房者前来看房的时候就已经展现出来，细心到位的服务，让看房者在认可项目品质的同时享受到了高质量的服务。

城市海岸将举办“鉴宝大会”

本报讯 由城市海岸冠名的海南首次大规模藏品鉴定会“城市海岸鉴宝大会”将于本月28日举办。“城市海岸2期”也将于同日盛大开盘。

届时“城市海岸鉴宝大会”将邀请到国内鉴宝界著名专家——中华民间藏品鉴定委员会副主任、央视《鉴宝》栏目特邀专家蔡国声与文化部艺术品评估委员会委员、央视《艺术品投资》栏目鉴定专家王敬之现场进行藏品鉴定，为藏品辨别真伪与估价，并详细介绍藏品的保养方法。

城市海岸是海口城投与海岸地产联合开发的蓝城系列首个项目，社区倾力打造6万平方米热带盛品生态园林、20万平方米纯粹海岸绿地湖景。鉴宝会当日城市海岸还将携手名车进行现场车展，更有历届海南名模性感助阵。

(苏建强)

沈阳 以旧换新购房政策 3月18日实施

沈阳市近期将实行一种全新的楼市促销政策——抵押旧房买新房，以进一步活跃沈阳房地产市场。

据介绍，新推出的“抵押旧房买新房”政策，是指百姓可将其名下的原有住房(旧房)进行抵押贷款，用来支付新购买商品住房(新房)的首付款，再以按揭贷款方式或其他方式筹措资金支付新房尾款。新政策将于3月18日沈阳房展展会期间正式实施。

具体办法是，金融机构一般以旧房原值的60%额度向申请者发放贷款，旧房则抵押给沈阳房地产置业担保有限责任公司。旧房抵押贷款期限为3年，偿还方式为“按月还贷、一次还本”的抵押贷款，利息及相关房屋产权证证明费、抵押登记费、担保费、评估费等费用，由销售新房的开发商支付。而2年内，买房人可以选择将旧房按原价收回。

(魏洪磊)

哈尔滨 市民住房装修 可申请住房公积金贷款

日前,哈尔滨出台《关于促进房地产市场稳定健康发展的实施意见》,放宽住房公积金贷款条件,并规定本市居民住房装修可申请住房公积金贷款。

为了加大住房公积金对居民住房消费的支持力度,《意见》规定,住房公积金贷款最高额度由30万元提高到50万元,贷款最长期限由20年调整为35年。

《意见》还规定,在哈尔滨市购房的省内正常缴存住房公积金的居民,提供必要的证明并经住房公积金管理中心审核后,可在哈尔滨市申请住房公积金贷款,并享受住房公积金贷款的各项政策。

(高增双)

江苏 存量小产权房 有望“转正”

江苏省国土资源厅副厅长杨维兴日前表示,随着农村建设用地流转的逐渐放开,目前已建的小产权房“转正”问题必然会得到解决;他还表示江苏省2009年将会增加部分宅用地的供给。杨维兴表示,尽管中央农村工作领导小组办公室相关负责人强调,小产权房违法,绝对不允许再建设;但是对于那些已经建成的小产权房,中央还是采取保护合法利益的态度。杨维兴指出,已建小产权房的“转正”问题,必然将得到解决。(证报)



万泉水郡楼盘检索

伴随着万泉河观光旅游的悄然勃兴和琼海房地产业的风生水起,“万泉水郡”在这个城市炙手可热的黄金板块——万泉河路,应运而生。她悠立万泉河畔,与河为邻,择岸而居,尽揽河岸如诗如画的田园风光。“既紧连市区,又兼得河景。出则通入市井繁华,退则归依居家宁静。”这是“万泉水郡”对比琼海其它楼盘的优势所在,使得万泉水郡甫一问世,便得到热烈追捧。

“万泉水郡”的优势不止于此,综观而论,她拥有三个“第一”:

- 在万泉河畔新城区,第一个推出精雅装修房的地产项目,从而免除业主的后顾之忧,也避免邻家装修噪音带来的烦恼。
- 相比琼海所有楼盘,第一个导入建筑立面掏洞式空中花园设计,即使住在高楼也一样可以亲近自然。
- 截今为止,率先在社区内一开人工营造大型湿地公园的先河,这种创举,在琼海既是第一、也是唯一。

对于当前的房地产市场,不少人呈现观望状态。但房地产的发展方向还是由市场规律说了算。最近琼海万泉河畔的伊比亚河畔热销90多套,吸引了不少同行到伊比亚河畔“踩盘取经”。伊比亚河畔何以不受市场形势的波动,成交一直稳定并有所提高?

其实,伊比亚河畔的营销理论并不高深,而是切合。目前的市场形势下,客户最关心的是风险问题,即便是自住,也会担忧楼盘是否会烂尾。伊比亚河畔以最快的速度建起现房,从消费者的角度去审视,这使得伊比亚河畔具备着现房销售的绝对优势,面对消费者“不见兔子不撒鹰”的谨慎购买行为,这是成功的前提条件之一。

其二,房地产流行的“地段、地段、还是地段”的哲学,就象“1+1=2”一样,虽然是真理,但却被市场上很多“高深”的策划人所遗忘,很多绕着弯子、挖空心思找概念的项目为何得不到市场的认可?只是因为他把“1+1”的问题变成了“2+4-3”的问题,客户晕了,自己也晕了。琼海的万泉河非常漂亮,能够拥有一线临河景观的楼盘数量有限,伊比亚河畔项目所在位置的配套与景观便成了其购买行为的决定性因素。

其三,琼海房地产成交最敏感因素并不是价格,因此重价格、轻产品的开发也必将得不到市场的认可。消费者已经从不成熟开始走向成熟,异地多次置业与自住型刚性需求有着根本的区别,正是这一点的忽略,导致一些楼盘出现定位与策略错误。诸如在海南的很多小区首层都没有架空,其安全性与业主可活动空间自然大打折扣,无形中在业主心理上给小区打了一个档次。在内地房地产高速发展的今天,消费者已经非常精明,自然知道如何衡量性价比,开发商在提升产品质素方面的努力实际上还是会得到认可。琼海在售项目二十余个,伊比亚河畔成为少数几个销售业绩的佼佼者,缘于其不惜投入资金,打造优越的环境,良好的配套,依赖于890米的滨河公园,3万平方米的伊比亚风情商业街、私家游艇码头、1200平方米超大会所、首层全架空设计、户户太阳能热水入户、智能化管理等一系列高投入社区与商业配套都需要成本的大量投入,这种配套在某种意义上来说满足的已经不再是个性需求,这也是伊比亚河畔成交业绩较好的又一关键因素之一。

其四,承诺能够兑现。房地产诚信被沸沸扬扬炒了这么多年,还难免有人上当,有人投诉,有人游街,但它也是决定购买行为的潜在因素之一。伊比亚河畔的开发商在三亚的开发已经树立起了诚信的品牌。

除了做好内功,伊比亚河畔的热销也受益于琼海房地产市场大的发展格局。琼海楼市目前的价格在海南处于低位,抗风险能力较强,受到的影响不算太大。相对较低的价格就为其奠定了稳定的客户基础,消费门槛之低使占比最重的高端收入阶层成为其潜在的消费者,尤其在金融危机蔓延的今天,其抗风险能力更加突出。依赖资源发展的琼海房地产和整个大海南相似,已经得到了全国的认可,宝贵的资源支撑同内地房地产有着本质上的区别。受海南国际旅游岛大方向的推动,受东环轻轨即将开通、琼海民用机场的即将开工等有利因素影响,琼海房地产市场的整体向上势头是不可否认的。

总体来说,琼海处于海南三大城市中房地产价格低谷,类似于内地的沈阳、长春等地,其上涨基数较低,下跌的可能性很小。但不可忽视的是对产品的严格把关,毕竟琼海2008年有超过300万平方米的报建面积,产品多了,自然会参差不齐,消费者练就一双火眼金睛还是需要的。

琼海楼市需要注意的问题在于上一轮大牛市催生的开发过剩进而导致了阶段性的供过于求,开发量急剧增加导致的市政配套无法同步,部分开发商初涉房地产业,产品定位短视等阶段性问题,城市的市政与生活配套也亟待提升一个层次来迎合产业与经济发展,这应该是当务之急。如果能够得到有效解决,琼海房地产将更为健康,前景也将不可限量。

□车守辉

外媒关注 中国购房团赴美抄底

中国首个赴美购房团引起了美国媒体的关注。尽管有美媒惊呼“中国人来买房了!”,并表示“海外置业难成气候”,购房团还是得到了美国房地产业的欢迎。但是,国内专家对此仍持谨慎态度。

2月12日,由国内某机构组织的“中国首个赴美购房团”首发仪式在北京举行。这个“赴美购房团”将于24日启程赴美,首站选择洛杉矶,然后到纽约、拉斯维加斯等城市考察当地住宅市场,购买金融危机期间降价幅度大、升值潜力大的合适住宅。据路透社13日报道,购房团的主要购买目标的价位在30万到80万美元。

美联社13日报道称,中国巨富人群几年来都在美国购置房产,但组成购房团赴美确实是新鲜事。由于中国收入水平的提高和美国房价下跌,购房团具有了很大的市场吸引力。2008年,中国的百万富翁有39万多,居世界第五,但有钱的中国人在国内的投资机会并不多。而据统计,到去年12月底美国共有367万套未售出房屋,大量的空置房屋是成为中国富人的投资目标。宾夕法尼亚州的一位华裔房地产商说,“中国人准备抓住甩卖的机会”,自2008年底以来已有100多个大陆游客参加了类似的团组。

对于汹涌而来的中国购房团,美国亚太棕榈大酒店副总裁何美涓在接受《环球时报》驻美国特派记者采访时说,南加州的商用房2009年还会下跌,但中档私住房,也就是35万美元一套的房屋基本已见底。她表示过段时间她们将接待来自中国的购房团,35万美元一套的房屋将是她们主要介绍的房屋类型。由于很多住宅交通和环境未必适合中国人,而且大陆购房者估计多为投资性购房,所以她们的推介重点是华人聚居区的中高级房屋。

不过,美国《侨报》援引洛杉矶的房地产从业者的分析称,中国人贸然前往美国购置房地恐怕“凶多吉少”。报道称,外国人在美国购房并不存在法律上的障碍,税费成本也不高,但养房的后期费用比国内高得多。在美国养一幢房子,不但要支付物业管理费,每年还要交纳房地产税。此外,美国劳动力成本大,房屋维修和清洁也是一笔较高的开支。

(环球)

从伊比亚河畔旺销 审读琼海房产的组合营销

对于当前的房地产市场,不少人呈现观望状态。但房地产的发展方向还是由市场规律说了算。最近琼海万泉河畔的伊比亚河畔热销90多套,吸引了不少同行到伊比亚河畔“踩盘取经”。伊比亚河畔何以不受市场形势的波动,成交一直稳定并有所提高?

其实,伊比亚河畔的营销理论并不高深,而是切合。目前的市场形势下,客户最关心的是风险问题,即便是自住,也会担忧楼盘是否会烂尾。伊比亚河畔以最快的速度建起现房,从消费者的角度去审视,这使得伊比亚河畔具备着现房销售的绝对优势,面对消费者“不见兔子不撒鹰”的谨慎购买行为,这是成功的前提条件之一。

其二,房地产流行的“地段、地段、还是地段”的哲学,就象“1+1=2”一样,虽然是真理,但却被市场上很多“高深”的策划人所遗忘,很多绕着弯子、挖空心思找概念的项目为何得不到市场的认可?只是因为他把“1+1”的问题变成了“2+4-3”的问题,客户晕了,自己也晕了。琼海的万泉河非常漂亮,能够拥有一线临河景观的楼盘数量有限,伊比亚河畔项目所在位置的配套与景观便成了其购买行为的决定性因素。

其三,琼海房地产成交最敏感因素并不是价格,因此重价格、轻产品的开发也必将得不到市场的认可。消费者已经从不成熟开始走向成熟,异地多次置业与自住型刚性需求有着根本的区别,正是这一点的忽略,导致一些楼盘出现定位与策略错误。诸如在海南的很多小区首层都没有架空,其安全性与业主可活动空间自然大打折扣,无形中在业主心理上给小区打了一个档次。在内地房地产高速发展的今天,消费者已经非常精明,自然知道如何衡量性价比,开发商在提升产品质素方面的努力实际上还是会得到认可。琼海在售项目二十余个,伊比亚河畔成为少数几个销售业绩的佼佼者,缘于其不惜投入资金,打造优越的环境,良好的配套,依赖于890米的滨河公园,3万平方米的伊比亚风情商业街、私家游艇码头、1200平方米超大会所、首层全架空设计、户户太阳能热水入户、智能化管理等一系列高投入社区与商业配套都需要成本的大量投入,这种配套在某种意义上来说满足的已经不再是个性需求,这也是伊比亚河畔成交业绩较好的又一关键因素之一。

其四,承诺能够兑现。房地产诚信被沸沸扬扬炒了这么多年,还难免有人上当,有人投诉,有人游街,但它也是决定购买行为的潜在因素之一。伊比亚河畔的开发商在三亚的开发已经树立起了诚信的品牌。

除了做好内功,伊比亚河畔的热销也受益于琼海房地产市场大的发展格局。琼海楼市目前的价格在海南处于低位,抗风险能力较强,受到的影响不算太大。相对较低的价格就为其奠定了稳定的客户基础,消费门槛之低使占比最重的高端收入阶层成为其潜在的消费者,尤其在金融危机蔓延的今天,其抗风险能力更加突出。依赖资源发展的琼海房地产和整个大海南相似,已经得到了全国的认可,宝贵的资源支撑同内地房地产有着本质上的区别。受海南国际旅游岛大方向的推动,受东环轻轨即将开通、琼海民用机场的即将开工等有利因素影响,琼海房地产市场的整体向上势头是不可否认的。

总体来说,琼海处于海南三大城市中房地产价格低谷,类似于内地的沈阳、长春等地,其上涨基数较低,下跌的可能性很小。但不可忽视的是对产品的严格把关,毕竟琼海2008年有超过300万平方米的报建面积,产品多了,自然会参差不齐,消费者练就一双火眼金睛还是需要的。

琼海楼市需要注意的问题在于上一轮大牛市催生的开发过剩进而导致了阶段性的供过于求,开发量急剧增加导致的市政配套无法同步,部分开发商初涉房地产业,产品定位短视等阶段性问题,城市的市政与生活配套也亟待提升一个层次来迎合产业与经济发展,这应该是当务之急。如果能够得到有效解决,琼海房地产将更为健康,前景也将不可限量。

□车守辉

