

读者购房俱乐部，火了！

投资置业参考、交流购房心得、免费获取楼盘信息、免费房源推介、联手与开发商谈判以争取获得更低的团购价格……自从公布“海南日报读者购房俱乐部”的会员招募信息后，引起许多读者的强烈关注，报名电话持续不断。据俱乐部负责人统计，已经在全国范围有500多名热心读者通过电话、信件、传真、QQ群以及上门等众多方式进行报名登记。

购房俱乐部受读者追捧

“看好海南国际旅游岛的定位，切入点非常好，但是软环境尚待进一步提高。”68岁的竺先生来信表示，他在海南买房主要是为了养老，想选择30—50平方米的园景房，价格在25万—30万左右。66岁的退休干部则希望选择购房总价30万左右的板式房，面积在50—80平方米，无论是海景、河景、园景都能接受。

相比年轻读者习惯用信件的方式联系，年轻读者则更喜欢在QQ群交流观点。夏草看中了金岭花园8楼的房子，希望拿到团购价；网友“红米粒”打听团购现代花园三期的房；外地读者“神雕侠侣”希望为老人买一套25万左右的房子，最好是现房；“狼图腾2”也想买套房，虽然他不知道哪个路段更合适自己，但希望俱乐部能有好的推荐，“以后有看房活动一定要提前通知我们。”……

“我觉得之所以这段时间出现价格回升，一是与全国市场的回暖有关。第二，像你一样的观望者观望一段时间后却发现房价没有变化，肯定会蠢蠢欲动开始买房。但开发商却因行情等原因，放缓开发新项目的脚步，原打算2008年年底推出的项目往后推迟，这就导致中间出现一个大约半年左右的供不应求的数量。这种供不应求不一定是房子的数量，而是合适的房子。”QQ群里，阿不的一番话引起共鸣，网友“！”认为，现在钱存在银行并不能保值，还不如投到房产上还可以增值；“呼呼”则认为“国际旅游岛”对于海南的发展是一个强有力的政策……

还有不少读者表示平时工作太忙，难得关注楼市信息，有俱乐部这样的组织，能大大减轻他们看房的烦恼。而且是报社主办，有媒体监督，买房更放心。一位专程来报社填写报名表的吴女士表示，“报社推出的购房俱乐部真是一场及时雨，不仅可以给自己当购房参谋，还能精选精品楼盘，实在是一举两得。”



专业服务为俱乐部保驾护航

目前，由于市民对房产知识普遍缺乏了解，要想充分了解各个楼盘的具体信息，将要耗费很多的时间和精力。俱乐部负责人老顾表示，“我们这个俱乐部，就是依托媒体的资源优势，与相关读者一起搭建一个互动的交流平台。会员可以通过这个平台交流投资心得、共享有关投资信息。”也欢迎开发商能主动与我们联系团购事宜。”

海南日报读者购房俱乐部由有投资购房需求的读者自愿报名参加，组成一个具有影响力的终端资源平台，通过这一平台来满足消费者投资置业的需求，并提供相关的信息、法律、咨询服务。”老顾介绍，俱乐部将充分发挥媒体获取信息广泛等优势，及时为会员提供有关房产投资方面的信息，并适时组织一些活动，例如看房直通车、专题讲座、楼盘推介会等，为会员看房、购房提供更大的便利。“我们的活动还有房产记者、权威律师全程跟踪陪同，及时解决大家心中的疑惑，为看房选房指点迷津，保驾护航。”

对俱乐部会员而言，其收益是显而易见的：第一，通过俱乐部这个平台，可以获得更全面、完整的投资置业信息；第二，俱乐部会员可以联合组团看房，集中大家的力量和开发商谈判，争取更大的购房优惠；第三，定期参加会员活动，通过免费听取专家讲座或会员间的相互交流，提高投资置业能力和水准等。

另外，老顾表示，海南日报购房俱乐部现在和以后都不会收取读者任何费用。对于参加俱乐部的条件，也没有设置有关门槛。“只要是年满18周岁，能独立自主行为，遵纪守法，同时对房产投资有兴趣的朋友，我们都欢迎参加。而且俱乐部组织的任何活动，会员均可根据自身需求决定是否参加，俱乐部不作任何限制和要求。”

□湛墨 撰稿

海南“旅游地产热”中的冷思考

2009年的一五期间，给人们留下深刻印象的，除了新型流感在全世界蔓延外，还有各地楼盘会火的火爆场面。海南作为国内著名的旅游省份，其海洋线旅游资源非常丰富，旅游业与房地产业结合为海南旅游地产的发展带来源源不断的动力。

实际上，在去年全国楼市一片萧瑟之际，海南的房地产业却逆势突起，迅速发展。在起起落落、南至三亚，绵延595公里的蔚蓝色海岸线上，已经罗列了一串动辄几十亿上百亿的旅游地产项目。

今年五一房展期间，全国房地产市场已经表现出了后“小阳春”时代的楼市特征，海南也是如此。

从市场的视角看，海南的旅游地产在销售方面比全国房地产市场启动要早，预热要快，在稀缺旅游资源的依托下，相关地产项目更具吸引力。然而，市场成交量的上升并不完全代表海南旅游地产的成功，面对当前新一轮的开发热，政府和行业亟需一些理性思考。

旅游地产是以稀缺的旅游景观为依托，以旅游休闲度假为目的的房地产开发和营销模式。海南在旅游地产开发和营销过程中，无论是开发者还是消费者，都在一定程度上存在缺乏经验，认识不足的问题。众多旅游地产项目低水平开发，雷同性开发，缺乏科学的设计和规划，不仅造成了旅游资源的严重浪费，而且带来了景观环境破坏，损失难以弥补。

从政府角度考虑，政府应定位为资源海岛旅游胜地，海南要借鉴世界其他著名海岛旅游胜地的成功经验，在经营理念上、在长远规划上、在环境保护和文化传承上要经得起历史的考验。海南东海岸不但是海南稀缺的旅游资源，也是中国稀缺的旅游资源，应该规划好，发展好。

从企业的角度看，目前进驻海南旅游地产领域的企业已上百家，投资超过1000亿，第二波海南开发潮已经形成。房地产企业如何把握好已有的土地资源和开发项目是企业未来发展的战略问题。是匆匆开发，快速销售还是稳扎稳打，进行战略前瞻的基础上达到企业利润和人文效益的最大化？相信后者是企业普遍追求的目标，但在实践中，往往前者是很多企业不得已而为之的结果。

综合来看，随着我国经济实力的不断提高，改革开发步伐不断加快，海南旅游地产未来发展潜力不可限量，如何把旅游和地产双方实现最佳结合是摆在政府和行业面前的一个重要课题，这个课题并非高不可攀，只需要我们在市场火热的时候能够冷静下来，保持理性，严格把关，前瞻性的、高水平的搞好建设规划，这是保障旅游地产项目成败与否的先决条件。

□易居中国 回建强

海口“外滩中心”的项目价值

“地标”在现代语境下，指在建筑设计、历史意义、文化内涵等方面具有显著特色而容易识别的建筑物或构筑物，城市地标建筑体现出物质层面和精神层面双重价值。“海口外滩中心”所在区域为重工业城市中心零坐标点，商业、人流汇聚效应强；海、江、河交汇的稀缺景观资源，独占1.5km滨海风景线起始段，连接西海岸和东海岸40km滨海风情带，毗邻2600亩三大主题公园，地段和景观优势明显。项目为100万平方米的滨海国际HOPSCA生态城，集游艇码头、精品酒店、国际海景艺术公寓、外滩源滨海商业、国际时尚mall、尖端高科技环保办公楼、游艇俱乐部为一体的超高层标志性建筑，打造“海口富人区”。

海口城市中心零坐标

一般而言，作为资金、商业、人流汇聚之地的城市中心区域，楼市价值将表现出较城市整体状况更强劲的走势。随着海口城市的发展和区域的成熟，作为海口城市中心建设的中中之重，受核心稀缺地段、一流海景与便捷的城市交通等核心要素支撑，“海口外滩中心”将日益凸显其中心城区稀缺优势，所隐藏的巨大升值潜力将渐渐显露。

市中心项目价值走势强劲

考虑到海口目前中心城区发展现状，选取2001年至2008年上海楼市发展相对稳健期间为研究段，以上海中心城区滨江特定项目为参照样板，排除经济环境波动影响，基本可以预测未来海口中心城区房价将呈加快上涨势头，至2011年有望达到18000元/平方米以上。

城市中心一线海景

“海口外滩中心”集海、江、城、岛等重要的自然要素为一体，独占1.5km滨海风景线起始段，连接西海岸和东海岸40km滨海风情带，极为稀缺的海岸线资源，城市中心便利生活和滨海自然风景的融合，为“海口外滩中心”赋予优秀的居住价值。

2600亩三大主题公园

“海口外滩中心”旁即为万绿园、世纪公园、滨海公园三大主题主题公园，分别以不同的功能和特色，共同打造海口城市绿肺与滨海公共休闲空间。其中世纪公园定位为综合性运动休闲文化公园，滨海公园是陆建风格的综合性主题公园，万绿园总面积达到1580亩，是亚洲最大的滨海花园，是海口市最大的开放性热带滨海生态园林风景，独有热带滨海特色和生态园林景观特色，与蓝天、碧水、现代城市融为一体，进一步提升了“海口外滩中心”的生态宜居性。

中国亚热带岛屿滨海国际 HOPSCA

项目以打造“未来五年中国亚热带岛屿滨海国际 HOPSCA 超级航母”为开发理念，建成滨海国际 25 分钟黄金生活圈，HOPSCA 生活圈，规划建设精品酒店、国际海景艺术公寓、外滩源滨海商业、国际时尚 mall、尖端高科技环保办公楼、游艇码头俱乐部为一体的超高层标志性建筑。项目将打造成海口的“富人区”。

游艇码头奢华品质

“海口外滩中心”共设百余艘游艇泊位。随着我国国民经济持续健康发展，其潜在的消费群体在逐步扩大，游艇消费将成为人们选择的休闲方式之一。“海口外滩中心”的规划支撑游艇码头的建设及发展，得天独厚的地理位置也预示项目建造游艇码头的必要性。“海口外滩中心”与游艇生活的对接，更加体现项目的奢华品质。

国际华府会全程服务

“外滩中心”纳入国际华府会运营管理。国际华府会（International RICHGATE Club）由国际一流管理机构经营管理，是服务于商界精英、成功人士的私密 VIP 客户服务俱乐部。首创“离岸物业全程管理、到岸业主全程服务”模式，为国际华府会会员配置物管、投资、出售、出租、娱乐服务一体化的私密管理顾问。华府会会员可享受上置集团超百亿打造的 15 个国际级 PGA 高尔夫球场，15 个国际级五星酒店和 10 个国际级的娱乐休闲俱乐部以及超过 100 家连锁经营的国际商家服务。离岸后酒店式管理：包括通风、清扫，实现物业的保养，也可以接受委托实现租务服务；到岸后全程服务：包括接机，料理，协助购物、管家式服务等。

二手房信息超市提供“一站式”服务

海南早安广告有限公司独家代理经营《海南日报》、《南国都市报》二手房信息类广告。有一站式服务二手房广告客户，搭建更具吸引力、更高效的宣传平台。早安广告为二手房广告客户度身定制了“一站式的”服务模式。

多：服务多

多方位服务是一站式服务的核心。以完善、专业、可高度协调的部门组合，为客户提供多样性服务的选择，满足客户设计、策划等基本需求，全面提升客户品牌形象。且为客户提供一些颇具实效的增值服务，如每月为客户提供行业资讯，让客户及时了解行业动态等。

快：执行快

执行快速是一站式服务的特征。早安广告拥有专业高效的执行团队，各部门相互协调，有效衔接，确保客户信息传递及时准确，发挥快速执行的效果。

好：效果好

良好的广告效果是一站式服务的目的。早安广告强调一切必须建立在精准的数据分析和科学的调研基础上，广告是艺术，更是科学。早安广告建立完善的购房者数据库，以真实有效的数据为买卖双方牵线搭桥，让客户广告投放收到更好的效果。

省：为您省

省时省力省钱是一站式服务的利益出发点。针对不同客户需求推出多种广告优惠套餐，让客户以较少的投入，获得丰厚的回报。同时组织二手房团购、二手房房展等活动，降低二手房企业独自举办活动的费用，并依托《海南日报》、《南国都市报》强势媒体资源提升活动的影响力。在活动中，早安广告将以专业的团队执行确保整个活动流程高效顺畅地进行。

咨询电话：66661811
13876691369
传真：68521135
邮箱：esf0898@163.com

海南畜牧大王以专业姿态试水房地产 首个教育复合型楼盘将亮相

海口锦江地产操作的白水塘 300 亩土地进入实质性运作，目标宏大高远，力求打造海南“教育复合型地产第一城”。

锦江地产是罗牛山旗下的全资子公司，这意味着罗牛山今年正式进军房地产业。项目命名的不俗和定位的独具一格，体现罗牛山以专业姿态进军房地产。

地产业受到业界敏感人士的关注。

进军地产不是赶潮流式的喧嚣

记者从罗牛山了解到，罗牛山继教育产业之后再入房地产业并不是一时冲动，其勾画的战略蓝图是要将房地产业发展成为其三大核心业务板块之一。罗牛山决策层认为，罗牛山要实现业务上的持续增长，必须寻找新的盈利增长点。而依赖于刚性需求的畜禽等传统行业，唯有大的突破。况且近年来，生猪市场较为疲软，波动较大。要实现持续业务增长就必须寻找新的业务空间。罗牛山本身具有一定的土地存量，但由于没有合理开发，没有产生相应的利润价值，对于盘活土地资产，实现价值的而言，房地产是较好的选择之一。为探索建立“持续、稳定的盈利模式”，早在

5年前，罗牛山决策层就开始关注房地产业，从海南的区位优势看，海南旅游地产的前景较好，因此罗牛山在坚守畜牧和教育产业的同时，也决定进军知识和资本密集的房地产业。

走过 16 年历程的罗牛山为了在房地产业的发展上做到专业化，不拘一格，从房地产业发展成熟的深圳等地引入地产业的高端专业人士，以弥补罗牛山在房地产业方面人力资源上的短板，在战略措施上为战略转型提供人力保障。去年以来，罗牛山旗下的锦江地产团队就已组织到位，并进行前期的各项工作。罗牛山有关人士表示，此次进军房地产业，并不是赶潮流式的喧嚣，而是厚积薄发的主动选择。

50 万平方米的教育复合型社区

罗牛山第一个项目已基本完成前期的工作，命名为“锦地·翰城”的项目以打造“教育复合型”楼盘为目标，力图打造海南“教育复合型地产第一城”。

罗牛山理解的“教育复合型”地产是提供密集型与便利型的教育体系，是“居住社区”与“教育”之间的互动、叠加，是血肉相连、唇齿相依的关系。

海南锦地地产有限公司总经理李巧力表示，锦地地产摒弃了传统的单一功能开发思维，对未来超人类发展的各种新的生活方式适度超前研究，从而将某种具有号召力又具有贴近性的生活方式完整地渗透、融合、演绎到房地产业的规划、开发、运营和服务的整个流程中。为消费者创造出充分体现生活感受、旅游、休闲等产业融为一体，开拓海南复合人居时代，用“新城市主义”还原后现代多功能人类

生活城市舒适社区。

记者了解到，在这座 50 万平方米的社区充分营造教育氛围。规划中的社区将配备电子图书馆、文化教育展览空间、新华书店、画廊、应试教育中心、育才育中心、网吧、文具店、国学馆等，即便在小区园林水景命名上也体现教育的味道，如学林大道、书山径、哲学路、净思湖、水墨清华、洗脸池等等。除一般楼盘所配备的设施外，社区力求打造终身教育体系：幼儿教育体系、基础教育体系、成人教育体系、老人教育体系。

据悉，“锦地·翰城”将在今年 6 月破土动工，开发用地达 300 多亩，总建筑面积 50 万平方米。

李巧力表示，如果开局良好，公司将在地产项目上“有更大的动作”

□邓建华 撰稿