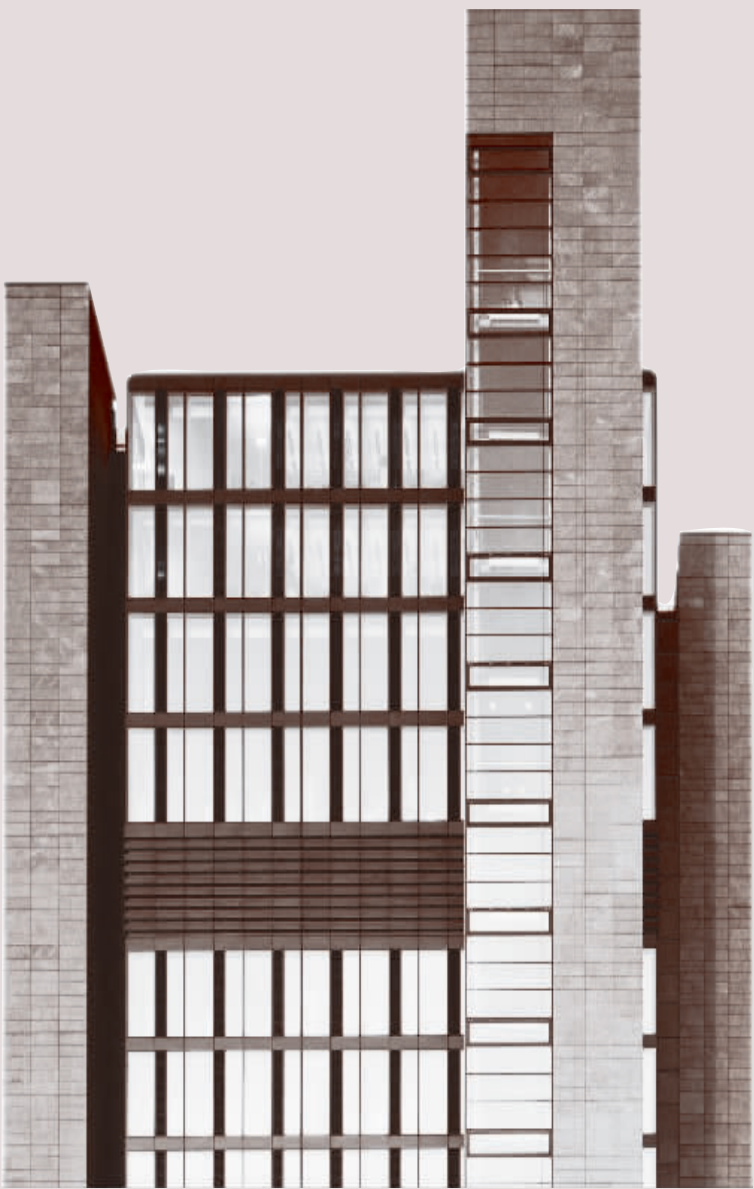


各地楼市冷暖不一 三亚大盘迎来“银十”

国庆黄金周



国庆黄金周全国楼市在一片“吆喝”声中走过,概括起来说就犹如天气,冷暖不一,局部迎来“银十”。

全国一线城市连续三个月房地产成交量的持续走低,“金九”成色不足,“银十”面临考验,使得“金九银十”成了许多一线城市人心中没法对号入座的空话。

北京房价虚高,交易“下滑”,深圳依旧徘徊在“低迷”状态,上海的成交量则继续着下滑状态,但价格却在上涨,出现量价背离的现象。其实,在这些城市中,房子的货源都还算充足,需要房子的也有人在,然而,到底是什么在透支着这些一线城市的楼市需求?一线城市目前价高量缩的迹象非常明显,而二线城市在本轮楼市复苏中价格涨幅远小于一线城市。

从9月下旬至今全国楼市成交情况可以看出,二、三线城市明显好于一线城市。北京、上海、天津、深圳成交量均环比有所回落;广州、厦门、福州、南京、苏州、武汉、长沙、重庆、成都、西安成交面积均环比有所上升。“金九银十”似乎只在二、三线城市出现。

北京:高端住宅价格仍将上涨

国庆期间某机构发布的“2009年北京第三季度市场概述”结果显示,近期北京住宅销售市场成交量有所下滑,楼价的上涨抑制了成交量,但该机构预测,在不久的将来,对高端住宅市场强劲的需求有望持续,无论是租赁还是销售价格,都将保持上涨趋势。

该机构报告分析认为,高端市场的价格继续保持上涨,第三季度共有1475套甲级公寓得到预售许可证,是第二季度的两倍,而成交量上涨70.1%达1235套。

高档别墅市场的成交套数为400套,而供给量仅为8个项目共计184套。成交均价上涨至每平方米26929元,比前一季度提高7.8%。预测未来,对高端住宅强劲的需求有望持续,价格仍将上涨。

上海:房展会均价达2万元

10月6日,为期4天的“假日楼市”房展会在上海展览中心落幕。据主办方统计,4天内共有13万人次前往试探楼市冷暖,意向预订下了1379套房产,意向均价达到2万元/平方米,明显高于去年国庆期间1.2万元/平方米的意向均价。

业内人士分析,今年“假日楼市”房展会成交均价明显高于去年同期,一方面是因为两届参展楼盘的价位结构及成交结构上存在差异,另一方面,的确也有不少楼盘的价格已经高于去年楼市低迷时。不少楼盘又创新高的房价,吓退了购房者。展会上,表示暂时将作观望的购

房者不在少数。

广州:品牌房企涨声一片

今年“十一”广州楼市“涨声”一片,楼价比“五一”期间又有稳步上扬。9月26日即有11大新楼盘抢闸入市,成为今年以来单日开盘数量最多的一天。广州的恒大、富力、保利、星河湾等都在同一天推出今年的主打新盘。

而根据广州市房管局9月初公布的数据显示,今年7月份老八区一手楼价比上半年上升了277元/平方米,而今年上半年比去年每平方米上升了300多元之多。

虽然“十一”期间房价还在继续上涨,但是并没有因此而阻挡人们看楼的脚步。消费者也逐渐趋于理性,从市场心理看,人们对提价的预期已被消化,货量稳定,客户的接受能力强了,一些优质优价的楼盘受到了消费者的追捧。在楼市经历“金九”价涨量跌的“滞涨”之后,开发商加大了对黄金周的赌注,楼盘大规模入市,抢占“十一”黄金周市场。

南京:“十一”长假楼市出现高位盘整

南京市房管局下属“网上房地产”的统计数据显示,10月1日至5日,南京住宅认购共986套,成交128套,日均认购量不到200套,日均成交量则仅25套左右,且成交情况呈逐步下滑的趋势,5日仅成交5套。

成都:品质楼盘受青睐

为期5天的第34届成都市房地产交易会(2009秋季)10月6日落幕,各参展企业共成交各类房屋4871套,成交面积46.77万平方米,成交金额25.86亿元。从成交情况看,购房者除了对房屋的建筑面积有较高要求外,在性价比、生态环境及其他配套等方面也有了更高的追求。

深圳:高房价吓走普通购房者

黄金周期间历时5天的房交会不仅没有迎来往昔的交易高峰,反而因为过高的房价吓走了不少普通购房者。

此次房交会最大的特点就是一个字——“贵”。深物业旗下的深港一号开盘均价在2.5万元/平方米以上,罗湖区的金翠园均价在2.8万元/平方米以上,要知道这些都是普通商品房,在今年初这些地方的房价还都在1.8万元/平方米的水平。特区外的参展楼盘,靠近关口位置的,均价在1.5万元/平方米左右。可以说,本次参展的深圳楼盘项目都创出了历史最高房价。

第4日,这才迎来销售小高潮。“节日期间客户以优质的投资客为主,更愿意选择大户型、高品质的物业。”据他介绍,这段时间以130平方米的三房销售为主,对景观、楼层要求更多。

“三亚地处北纬18度,特殊地理环境和旅游资源足以使三亚与夏威夷、迪拜等地媲美,三亚楼市走高端路线是必然趋势。”市房地产协会秘书长刘树国介绍,今年黄金周,三亚商品房销售有两个突出特点:一是知名度高的楼盘卖得特别好,二是新楼盘比较少。而品质好和配套服务齐全的楼盘成为购房者的首选。

以“人”为中心 解析祇园“全服务”

祇园,人们至今对它的印象除了项目现场的围墙广告和位于国贸大道省建行旁的赛格电子市场内的楼盘展示中心及外墙巨幅广告画面上“尽在祇园全服务”几个大字外,几乎没有更清晰的印象。祇园,究竟是什么的一个楼盘,“尽在祇园全服务”究竟指的是什么?

“全服务”是祇园提出的的楼盘开发及服务理念,祇园全服务的核心不仅仅体现在将“以人为本”的关怀理念深入地贯穿于选址、规划、设计、施工的全过程,更体现在祇园管家为祇园这个度假产品量身设置的具备星级服务水准的物业服务体系。

以“全服务”的心态来选址

海南省,全国生态环境指数排名第一,全球第二宜居地。森林覆盖率达到了50%,空气中的负离子含量比国内普通城市高出16倍,是名副其实的天然“大氧吧”。北海句,依江畔海,紧靠稀缺白沙门公园海景区域,空气中负氧离子含量高于市中心城区,平均温度略低于海口市中心城区。

在海南,可能有比北海句更美的海域,有比北海句生活配套更繁华的地段,有比北海句交通更便捷的区域,有比北海句白沙门公园更美的风景区,但可能没有比北海句更具综合优势的人居环境。所以,祇园落户于此。

从“全服务”的视野提供稀缺资源

0.79的低容积率,18%的低建筑密度,50%的高绿地率,与塔楼相比,板楼以其良好的通风采光和视野通透性优于前者,祇园最大楼间距约70米,这在低容积率的板式楼项目中罕有的。祇园的这些指标,意味着更高的建筑成本,意味着更空旷通透的楼距,意味着更多的亲绿空间。另外,祇园是罕有的公园海景温泉地

产,无论别墅或花园洋房,都共享这些稀缺资源。

祇园造园者认为,祇园所提供的稀缺资源及由此带来的生活方式,是秉承“以人为本”的思想,以低层次、低密度、低容积率、高绿化率为主要特色,充分考虑到业主入住以后的每一个细微感受。有时候,触动人心的不是恢宏壮阔的大场景,而是我们为您提前考虑到的每一个细节。

从“全服务”的角度来展现建筑美感

祇园的新古典主义建筑自身就是一件艺术品,无论是立面线条与层次的视觉享受,还是菠萝格木格栅、深青色花岗石的石材的立面质感,无论是功能完善的公共空间和经典户型,还是考虑到因对居家立体感受而设计的别墅3.15米的层高。祇园,不但注重其美学价值,更注重其生活价值。

以“全服务”的尺度来雕琢产品

社会和时代的发展决定了精装房不仅是趋势,更是一种必然,祇园通过对城市生活品质、人的需求、城市文明的传承和发扬等问题的关注和理解,通过设计营造者的精研细磨,以室内外的精致空间,为业主完整呈现生活场景。在施工工艺及新技术应用方面,祇园采用的大到石材干挂工艺、节能环保外墙材质、彩铝中空钢化玻璃门窗等,小到与园林景观和谐统一的隐形井盖,消防井美化装修,防噪声管材,厨房防倒灌排水装置等,祇园无一例外的都是从人的居住感受来打造产品的,以达到人居舒适化的效果。

以“全服务”的手法来造园

祇园的园林,是能让人充分融合

“从你走进售楼部的那一天起,我就知道我们会是一家人”,这是我们对每一位认同庆豪·金碧文华的客户和业主最想说的话。在我们看来,曾经的客户与其说成为我们的业主,更不如说成为了我们的家人,我们希望我们的客户在海南不仅仅是买了一个房子,而是又多了一个家人,在自己闲暇之余或是度假回庆豪·金碧文华时,最令他难忘的不仅仅是居住的舒适,还有如家般的温馨。

把业主的小事当成大事来看,这是庆豪地产客服中心的首要工作。如何以我们的更细心更体贴的服务,让业主的每一次回家都是那样的舒心省心。从项目开始初期的电话咨询、售后服务,到后来的酒店代订服务,以及现在的深夜接机服务,这中间的每一次努力进步,都是因为我们希望能给业主更多家人般的照顾。9月24日,象往常一样,庆豪·金碧文华客服中心一片繁忙,突然,一个电话响起来。原来是一个业主的电话,因为她父母今晚从北京飞海口来看她,到海口的时间时间是晚上11时,作为同样来度假的朋友,在这么短的时间内,很难找到朋友陪她去接机。因为她之前也听过我们曾有过这样的服务,所以就抱着试试看的心态,看看能不能我们能否提供这个帮忙。

接机的时间早已过了下班时间

产,无论别墅或花园洋房,都共享这些稀缺资源。

祇园造园者认为,祇园所提供的稀缺资源及由此带来的生活方式,是秉承“以人为本”的思想,以低层次、低密度、低容积率、高绿化率为主要特色,充分考虑到业主入住以后的每一个细微感受。有时候,触动人心的不是恢宏壮阔的大场景,而是我们为您提前考虑到的每一个细节。

从“全服务”的角度来展现建筑美感

祇园的新古典主义建筑自身就是一件艺术品,无论是立面线条与层次的视觉享受,还是菠萝格木格栅、深青色花岗石的石材的立面质感,无论是功能完善的公共空间和经典户型,还是考虑到因对居家立体感受而设计的别墅3.15米的层高。祇园,不但注重其美学价值,更注重其生活价值。

以“全服务”的尺度来雕琢产品

社会和时代的发展决定了精装房不仅是趋势,更是一种必然,祇园通过对城市生活品质、人的需求、城市文明的传承和发扬等问题的关注和理解,通过设计营造者的精研细磨,以室内外的精致空间,为业主完整呈现生活场景。在施工工艺及新技术应用方面,祇园采用的大到石材干挂工艺、节能环保外墙材质、彩铝中空钢化玻璃门窗等,小到与园林景观和谐统一的隐形井盖,消防井美化装修,防噪声管材,厨房防倒灌排水装置等,祇园无一例外的都是从人的居住感受来打造产品的,以达到人居舒适化的效果。

以“全服务”的手法来造园

祇园的园林,是能让人充分融合

“我知道,即使是凌晨,也有人在为我等”



了,而且最近二期的销售活动以及刚刚结束的VIP客户品鉴暨奢侈品展,让大家都很辛苦。而协调公司司机、确定时间上有点紧,但电话那头客户期盼的声音,让我们无法拒绝,因为对于家人的要求,我们没有权利拒绝。

晚上10点多的机场,空荡荡的机场大厅没有太多的人了,我们的客服人员举着接机牌,陪同业主,在静

待她的家人,或许就是这一晚上最靓丽的风景。

其实,这样的场景并不是第一次了。很多次,哪怕是在凌晨,我们的客服人员都静立等待在机场大厅。就如有一位从北京来的业主戴爷爷,在见面我们的第一句话就是:“我知道,即使是凌晨的海口美兰机场,也有人在为我等,所以我很安心”。

将“全服务”的态度来管家

祇园的管家们为业主设置了“三系一会”:三系即祇园的三大服务体系:常规服务体系,预约服务体系,托管服务体系;一会即全心全意通过优质而温馨的服务回报业主的祇园会。另外,尤其值得一提的是,祇园的管家们依托祇园服务式公寓,首家引入酒店家居一体化星级服务标准,为业主提供个性化的贴心管家服务。

点评:祇园,正在引导着一种全新的住宅生活模式——在祇园,家已不是传统意义的家了,祇园的家,既是社会名流首选的度假圣地,又是候鸟无忧入住的第二居所;既是亲朋好友聚会的私人会所,又是名流菁英商务圈层谈商论道的第二空间,而这一切,都必须依赖于高品质的物业服务。随着时代的发展,住宅价值评定的标准除了项目本身之外,物业的管理和服务显得更为重要,所以,祇园的核心便是“以人为本”去造房子,去服务于使用房子的人,这是有别于一般地产项目侧重“物”的建设和管理的完美升级,这就是祇园全服务的精髓所在。

全服务专线:0898-36612345 36665888

开发商:海南佳宜房地产开发有限公司 海口思维投资有限公司
项目地址:海口市海甸岛和平大道65号

静等待她的家人,或许就是这一晚上最靓丽的风景。

其实,这样的场景并不是第一次了。很多次,哪怕是在凌晨,我们的客服人员都静立等待在机场大厅。就如有一位从北京来的业主戴爷爷,在见面我们的第一句话就是:“我知道,即使是凌晨的海口美兰机场,也有人在为我等,所以我很安心”。

□庆豪地产一位普通的销售人员

静等待她的家人,或许就是这一晚上最靓丽的风景。

其实,这样的场景并不是第一次了。很多次,哪怕是在凌晨,我们的客服人员都静立等待在机场大厅。就如有一位从北京来的业主戴爷爷,在见面我们的第一句话就是:“我知道,即使是凌晨的海口美兰机场,也有人在为我等,所以我很安心”。

□庆豪地产一位普通的销售人员

静等待她的家人,或许就是这一晚上最靓丽的风景。

其实,这样的场景并不是第一次了。很多次,哪怕是在凌晨,我们的客服人员都静立等待在机场大厅。就如有一位从北京来的业主戴爷爷,在见面我们的第一句话就是:“我知道,即使是凌晨的海口美兰机场,也有人在为我等,所以我很安心”。

□庆豪地产一位普通的销售人员

静等待她的家人,或许就是这一晚上最靓丽的风景。

其实,这样的场景并不是第一次了。很多次,哪怕是在凌晨,我们的客服人员都静立等待在机场大厅。就如有一位从北京来的业主戴爷爷,在见面我们的第一句话就是:“我知道,即使是凌晨的海口美兰机场,也有人在为我等,所以我很安心”。

□庆豪地产一位普通的销售人员

静等待她的家人,或许就是这一晚上最靓丽的风景。

其实,这样的场景并不是第一次了。很多次,哪怕是在凌晨,我们的客服人员都静立等待在机场大厅。就如有一位从北京来的业主戴爷爷,在见面我们的第一句话就是:“我知道,即使是凌晨的海口美兰机场,也有人在为我等,所以我很安心”。

静等待她的家人,或许就是这一晚上最靓丽的风景。

其实,这样的场景并不是第一次了。很多次,哪怕是在凌晨,我们的客服人员都静立等待在机场大厅。就如有一位从北京来的业主戴爷爷,在见面我们的第一句话就是:“我知道,即使是凌晨的海口美兰机场,也有人在为我等,所以我很安心”。

静等待她的家人,或许就是这一晚上最靓丽的风景。



北京 豪宅投资异军突起

易居房地产研究院10月13日公布的数据显示,9月份,北京新盘豪宅项目成交金额逾60亿元。而据业内权威报告估算,今年3月以来,北京总价400万元以上的新建和存量豪宅成交金额超过1100亿元。普通住宅的缩量和高端住宅的放量,导致京城豪宅的月度成交占比节节攀升,市场份额逐渐扩大。亚豪机构统计数据 displays,9月北京开盘项目为48个,其中,别墅、公寓、花园洋房等项目达28个,占总开盘项目的比重达到了58.3%。这表明,在地价不断上涨的背景下,京城楼市高端化趋势日益显现。未来楼市将出现高档商品房与低价位远郊商品房两极分化的现象。

天津 17家销售过亿

随着8月天津楼市19个亿万富翁的出现,我们看到了天津楼市提前进入了热销期间。新盘、老盘一齐开花结果,而对于9月的天津楼市,虽然已经出现了个别阶段量价下滑趋势,但是依旧保持着8月天津楼市的余热,在炉火未退阶段,趁热打铁。

虽然没有在金色九月突破天津楼市最高点的19家过亿项目,但是9月的天津楼市依旧保持了17家销售过亿,楼市热销度可见一斑,也正因这样的高成交金额,可见楼盘的销售价格也同样称得上“一斑”。而后期楼市的价位走向更加受到广大关注房地产士的关注。

上海 新房价格跌6% 成交面积有所回升

据佑威·楼市通系统10月13日提供的数据显示,上周上海商品房新增供应面积为24.55万平方米,环比前周减少29%;商品房成交面积36.91万平方米,与前周相比增加了77%,与节前一周相比减少了17.74%;成交均价为每平方米14200元,环比前周下跌6%,主要是由于商品住宅成交房源供应结构的调整。

深圳 二套房贷政策明紧暗松

监管部门一直强调“各家银行不得变相放松二套房贷政策”,但深圳市有关银行却仍是另外一幅景象。

在此政策背景下,市场“由热转凉”。深圳楼市未现“金九”,“银十”也开局不利。市场普遍期待的“金九”没能迎来火爆,量价背离现象明显。据统计,9月份深圳日均新房成交量环比下降21%;成交均价为20930元/平方米,环比上升11.2%。

厦门 严把保障房“出入关” 撤销清退一批住户

13日举行的福建省第三季度保障性住房工作会显示厦门已建立较完善的保障性住房管理体系的厦门市,对保障性住房退出和准入管理严格把关,撤销清退了一批不合格的住户和申请人。据厦门市国土资源与房产管理局介绍,厦门市保障性住房采取常年接受申请登记制度。

广州 最冷黄金周

近两周,广州新增住宅共有5220套(实际上,5084套为9月30日前拿到预售证);之前一周亦有6000多套新增供应。也就是说,黄金周期间,广州新增住宅供应为1.1万套左右。这样的供应量,比之前市场所预计的要少,开发商推货的积极性相对较低,也导致了黄金周的人气相对较淡。据称,这个黄金周是“史上最冷黄金周”。

贵阳 市中心新增绿地145万平方米

贵阳市林业绿化局获悉,今年前三季度,云岩区、南明区、小河区以及金阳新区累计完成新增绿地14.5万平方米。针对城市中心区域绿化用地紧张问题,今年贵阳市绿化建设采用了主干道绿化、小区绿化、拆违建绿以及拆墙透绿等多样化的方式,使城区绿化面积不断增加。同时,部分新增的小游园、小绿地上,还增设了休息桌椅、健身器材等公共设施,以满足人民群众休闲、游乐和体育健身等方面的需要。

截至9月底,贵阳市已累计完成新增绿地14.5万平方米,其中南明区完成2.8万平方米,云岩区完成2.7万平方米,小河区完成3万平方米,金阳新区完成6万平方米。预计到年底贵阳市新增绿地将达到20万平方米。

三亚:知名度高大盘成首选

从三亚市房管局获悉,今年国庆中秋八天时间里,三亚共卖出265套商品房,销售面积为2.38万平方米,实现销售金额达4.09亿元。在众多购房者中,黑龙江有98人,占36%;另外北京购房者为29人;广东购房者为24人。销售业绩比较好的是凤凰水城、天泽湖畔、鲁能三亚湾新城、半山半岛、金中海蓝钻、美丽新海岸等。天泽湖畔营销总监胡楠楠对于25套的销售业绩比较满意,“今年的国庆黄金周比较特殊,10月1日,大家一般选择看阅兵仪式,10月3日,又是中秋团圆的日子,所以长假前三天,三亚楼盘成交并不理想。”长假进入