

资讯在线

4月份70个大中城市  
房价同比涨12.8%

日前，国家统计局正式公布：4月份，全国70个大中城市房屋销售价格同比上涨12.8%，其中新建住宅销售价格同比上涨15.4%，商品住宅销售价格同比上涨17.3%。其中涨幅最大的5个城市是：海口64.3%、三亚58.2%、温州26.1%、金华23.8%、北京21.5%。

二手住宅销售价格同比上涨10.5%。分地区看，与去年同期相比，二手住宅销售价格涨幅最大的5个城市是：三亚48.8%、海口37.4%、温州25.5%、深圳21.3%、杭州17.7%；价格下降的城市只有泉州，下降0.6%。

国家统计局发言人盛来运解释，4月大中城市房价创新高是由于中甸出台的调控政策存在滞后效应。

(来源：国家统计局网站)

国房景气指数一年来首降  
楼市“拐点”声四起

自去年3月以来，全国70个大中城市的房价连续经历了14个月的上涨。值得注意的是，4月全国房地产开发景气指数为105.66，比3月份回落0.23点，这是自去年4月以来首次出现下调。多数业内人士认为，尽管市场数据“飘红”，但在强有力的宏观政策调控下，房价环比增幅已经触顶，从5月开始，房价增幅将逐步回落，形成“拐点”。

上海易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭向《每日经济新闻》记者表示，由于政策释放需要一定的时间，因此4月房价仍维持在高位。但他认为，房价涨幅将于5月或6月触顶，然后调头下行。中国指数研究院上海公司总经理陈晟认为，接下来开发商的投资热情将会降温，但由于土地新开工面积持续上涨，短期内的市场供应不会受到影响。

(来源：每日经济新闻)

房贷压力测试结果：  
大部分银行能容忍房价下降三成

各银行陆续公布4月中下旬进行的房贷压力测试结果：多家商业银行对房价下跌容忍度在30%-40%之间。

交行在近期举行的业绩发布会上率先公布房贷压力测试结果。测试显示，房地产价格下降30%，开发贷款不良率增加1.2%，个人按揭不良率提高0.9%。交通银行副行长钱文挥表示，由于交行房地产贷款占比相对较低，完全有把握消化和吸收这部分风险。建行有关人士也表示，如果房价下跌30%，对该行不良贷款影响的百分点与交行大体相当，甚至会略为乐观一些。工商银行称，即便房价下跌35%，也在工行可承受范围内。农行一位高管表示，农行对房价下跌的容忍度是20%。民生银行行长洪琦则在日前召开的媒体见面会上给出了更为乐观的答案，称即便房价下降四成，仍不会影响该行资产质量。

(来源：北京青年报)

北京房价降8000元  
警惕开发商的“苦肉计”

日前北京某中介机构发布数据，上周北京市商品住宅整体成交均价，比楼市新政出台之前的一周下跌了近8000元/平方米。对于这样的劲爆消息，有关部门建议购房者要格外冷静地看待。

近期北京楼市成交的新房主要集中在位置较远、价格较低的项目，其中不少是限价房；价格较高的新房成交极少，从而拉低了整体成交均价。在这个时期，少数不良开发商利用购房者急于看到房价下跌的心理，上演“苦肉计”。比如先拉高房价，再通过特价房、打折等方式，制造“挥泪大甩卖”的假象。有的宣称“所有楼盘全部打八折”，实际上，打折的仅仅是一些位置不好或户型太大的、本来就不好卖的房子。

政府方面表示将不断完善信息透明机制，及时准确地将房地产市场的数据向社会公开。有关监管部门将对哄抬房价、虚假打折行为曝光并严厉打击，规范房地产市场交易秩序。

(来源：人民日报)



图片说明：庄严华丽的佩什什王宫位于罗马尼亚境内，是1873年罗马尼亚卡罗尔国王请来德国建筑师设计建造的一幢哥特式建筑杰作。三个塔尖直插云霄，高高的花窗、直立的扶壁，宫殿内部富丽堂皇，陈设幽雅，宫殿前面光彩夺目的大理石平台上有水池和千姿百态的石雕，体现了文艺复兴时期不朽的哥特式建筑风格。

建筑世界

焦点关注

《海南日报》涉足全案推广

热捧琼海“万泉源居”

5月11日，琼海“万泉源居”房地产楼盘项目的全案推广签约仪式在海口明光国际大酒店隆重举行。海南中源实业集团有限公司与海南日报房地产策划营销有限公司双方负责人分别在合作协议上签字，“万泉源居”全案推广由海南日报房地产策划营销有限公司全程负责。

强强联手  
热捧琼海“万泉源居”

“万泉源居”项目是由海南日报房地产开发有限公司与海南中源实业集团有限公司联手开发的。据了解，“中源集团是一家建筑与房地产开发、物业管理、酒店经营等多元化综合运营的集团公司，企业实力雄厚，曾经成功开发过多个海口、三亚精品大型楼盘。海南日报房地产开发有限公司是海南日报报业集团全资子公司，依靠海南日报报业集团雄厚的资源和卓越的信誉保证，是海南房地产市场一支正在异军突起的力量。在两组强强联手下，琼海“万泉源居”将揭开琼海品质地产的新篇章。

“万泉源居”地处琼海市东北侧，南邻城市干道银海路，西侧与琼海市政府毗邻，周边生活配套完善，设施成熟，地理及交通条件十分优越。项目占地约11万平方米，总建筑面积约17万平方米，是一个集度假旅游、养老休闲、投资置业等多功能为一体的高档住宅小区。小区内兴建有18栋高层住宅约3000余户、1万平方左右的商业和高档会所、游泳池、网球场、大型绿化庭院等，是琼海市具有典范意义的大型东南亚园林风格和特色景观户型的建设项目。

中源集团董事长钟德辉介绍，“万泉源居”采用了景观最大化设计，在户型设计中有别于传统住宅设计，融入了“景在室中、室在景中”理念，设置了大型景观阳台和半室内景观庭院，使其产品充分体现了度假休闲的

追求。东南亚风格的大型园林及水系景观与小区建筑相互呼应，为住户提供最自然生态的居住氛围。

全案推广  
拓展纸媒营销新渠道

房地产项目的销售，一直需要媒体的推波助澜。目前，“万泉源居”项目已进入前期开发推广阶段。海南日报房地产策划营销有限公司负责“万泉源居”项目的全案推广，这是该公司承接的首个房地产项目全案推广服务。这次尝试成为海南报纸媒体经营的又一个创举，开辟且引领了业界全方位战略合作的先河。负责人表示，经过60年的发展，在风云变幻的海南报业市场，《海南日报》凭借卓越的新闻品质，出色的管理经营，其影响力已经广泛深入社会各领域、各阶层，受欢迎程度、发行量、广告量牢牢占

据海南第一。《海南日报》的品牌推广事业正迈入从强化知名度到深化美誉度的转型过程。

现阶段房地产公司愈来愈重视传媒的品牌价值，而打造品牌、提升品牌价值，是媒体经营者义不容辞的责任。我们有理由相信，由主流媒体负责项目全案推广，这种品牌与品牌之间的战略合作，必将成为未来房地产全方位品牌服务趋势。” (谨璠)

相关链接

海南日报房地产策划营销有限公司——“万泉源居”的全案推广策划师

我们是谁？

海南日报房地产策划营销有限公司独家经营《海南日报》、《南国都市报》两大海南主流权威媒体的房地产

广告业务。紧随市场变化，从传统单一的平面宣传推介模式向多元化房地产项目策划推广的营销模式转型。致力搭建整合、网络、立体的房地产营销推广服务平台。

我们有什么资源？

1、中国主流媒体海南房地产营销联盟：与全国数十家主流媒体单位达成战略合作关系，建立媒体营销联盟，为海南房地产项目和海南房地产项目感兴趣的全国客户之间搭建起积极互动的桥梁。

2、读者购房俱乐部：利用主流媒体信息资源广、公信力强、号召力大等自身特点，通过调查问卷、注册登记俱乐部会员等形式，为有海南购房意向的人群提供楼盘推介、产品分析、组织看房、项目优惠等人性化、一站式终极服务。

3、旅游地产直通杂志：通过精准有效的专业发行，全力打造海南旅游地产品牌的高端读物，具有权威性、可读性。

4、房地产周刊：每周固定时间刊出的《海南日报》房地产周刊，力求以具有“深度、广度、锐度”的专题式报道与解读，为投资者提供一种视野和路径，更好地理解和把握房地产行业与市场。

我们能做什么？

A. 强势媒体资源整合 | 新闻策划  
整合海南日报报业集团旗下7报一网客户所有的优势资源；100家以上强势媒体资源调动、新闻发布会策划与执行。

B. 房地产营销策划 | 品牌传播策略  
项目运作研究策划、商业地产全案营销策划、楼盘个性化包装、中高档楼盘全案策划营销、广告企划与价格策略。



房产风云

改善居住，从城郊大盘开始

——海南南国集团营销总监姜银来访谈

改善居住环境，已经成为当代房地产行业的共识。作为具有专业精神的房地产开发商，无论是从理论的角度还是在行业发展的实践过程中，都清醒地意识到，要在很大程度上改善中国当前的人居环境有两条出路：第一，是大盘建设；第二，是郊区开发。而这两点，又是在绝大多数情况下相辅相成的。因此，大盘也往往是在郊区新兴居住地带。

不断突破的距离底线

买房，正越来越远。这是近年房地产市场的一个鲜明特质。对于买房者来说，距离已不是问题，一个细节，在刚结束不久的五一房展上，参展楼盘中城市近郊楼盘——南国·威尼斯城占

据主要话语权。这个由海南南国集团在海口市琼山区云山镇开发的超级大盘，以80万平方米的规模引爆了所有参观者的热情，3天内持续不断的参观者上万人，发放资料近万份，登记意向客户近2000人，成为海口房产向城郊大盘发展的标杆和领袖楼盘。

项目营销总监姜银来先生表示，郊区大盘项目规模大，有足够的空间进行概念开发和泛地产开发，可面对更广阔的市场。因此，大盘开发的潜在资源便是其规模特点带来的产品多样化与客户细分的优势。在大盘开发项目中，建筑形式几乎不受限制，可以面对不同细分的客户。随着项目的多元化倾向越来越明显，大盘项目的潜在优势有待更大的挖掘，蕴涵长远开发价值。

海口房产进入城郊大盘时代

“大盘具备自我造血和自我生长的功能。”姜银来分析，跟小盘比起来，大盘的生活配套设施更为齐全，建设标准更高。大盘内部配套一般比较齐备，学校、医院、超市、健身场所等一系列配套设施都可在大盘中找到。“当居住生活中所需要的基本配套，例如教育、商业、交通等等，都可以通过大盘全部实现，地段的概念就被模糊了。人们在选择住所时，不必局促在市区范围，而越来越多地演绎起出城的生活故事。”

相对应的是，近郊区域正因为大盘的带动，形成区位优势，整个板块被带动起来，板块价值自然也得到了充分提升。姜银来认为，海口房地产业开始进入城郊大盘时代，

从市中心向近郊发展、从小楼盘向大盘发展。他表示，这也是上海、北京、广东等房地产发达地区的经验所多次印证的房地产业发展规律和颠扑不破的真理。“北京的亦庄、通县等郊区已经成为房地产业的热点地区；广州的南郊在碧桂园、星河湾等超级大盘的带领下也是广州住宅集中的区域。”以他居住的城市上海为例，“早期的房产开发是市中心的一两栋楼的小项目，九十年代中期在万科等公司的引导下，在近郊的七宝镇成功开发了万科城市花园、南国花园等大型社区，本世纪前几年上海在郊区规划了以松江泰晤士小镇为代表的城九镇项目，以其宏大的规模、优美的环境、完善的配套、各具特色的建筑风格成为上海房地产开发的主流。” (言基)

地产沙龙

楼市新政影响有限  
海南房地产价格长期看涨

——房产新政下海南旅游地产的变局与发展

5月1日下午，由海南搜房网、海南金手指投资集团、海南地产经理人联盟俱乐部联合主办的《房产新政下海南旅游地产的变局与发展——海南旅游地产发展论坛》在海口举行。海南金手指投资集团总裁张祥平、海南金手指投资集团营销总监刘劲松、深圳经典阳光房地产顾问有限公司海南分公司总经理蔡志喆、海南优联房地产开发有限公司副总经理温迪雅、搜房网海南公司副总经理董泽昕、天涯社区房地产版版主/资深地产策划人曹雨等业内专家齐聚一堂，共同探讨海南旅游地产未来发展。

楼市新政对海南影响有限

今年1月4日海南国际旅游岛建设上升为国家战略，对海南楼市产生了非常强烈的影响。1月份海南房价疯狂上涨，楼市一度出现一房难求的局面，但在海南省政府出台“两个暂停”之后，海南楼市逐步回归理性，成交价格与销售量趋于平稳。随着国务院在4月15日到4月17日短短三天内连发三道政令，地产股一度暴跌，海南旅游地产原本购房意向很强的客户有所动摇。张祥平等与会嘉宾纷纷发表了对房产新政与海南楼市关系的看法。

张祥平认为，这次国务院新政主要的冲击对象应该是炒房投机者，对于居住的刚性需求其实从另一个角度来看，是保护的。海南的楼市疯狂过后，已经趋于稳定，也符合了海南本身的价值，被人所接受。政策真正打击的，是内地大城市的投机性购房。而在海南以真正居住为目的的购房，政府是保护的。

“新政的出台肯定会对楼市销量产生一定的影响，很多购房者网友打进搜房网热线电话，咨询楼市走势及楼盘升值空间问题。”曹雨认为，“政府调整的手段非常简单，无非就是采取了税收的手段，主要就是增加税种，提高交税率，总是那几个手段，这样只是阶段性压抑一下，只是治标还没有到治本。”金手指地产营销总监刘劲松认为，这次“国十条”等调控政策对海南是利好不是利空，因为它的很多政策包括针对贷款的政策、针对税收的政策在落地的的时候海南是有灵活性的，而且在内地大城市投资的资金因为新政对房地产业的压制而受阻，会促成大量资金转向海南，海南房地产正是他们的最佳选择。

海南房价长期看涨

相对于1月份节节升高的房价，春节以来海南楼市的整体低迷让人猜想不断。海南楼市是否会被调控政策打压下去？与会业内人士均对海南楼市持不同程度的乐观态度。

蔡志喆表示，目前来看，海南楼市处在一个可控的范围内，海南房地产市场需求是一个新的刚性增长点，随着国际旅游岛建设进程的不断推进，海南基础设施将不断地得到完善，海南房价还会上涨。董泽昕非常看好海南楼市的发展前景，他认为，今年是国际旅游岛建设元年，短期内海南房价或许会稍微下跌，但长期来看，绝对会上涨。温迪雅也乐观看待未来海南楼市，她认为，目前海南房地产的需求是大于供给的，海南楼盘本身的资质决定了其不缺乏市场。

尽早出手方为上策

“国四条”“国十条”“进一步通知”，短短一周时间，中央对房贷政策连出重拳，加强地产金融调控，国内多个大中城市房市一片紧张，购房者海南购房的心理也受到了一定的影响，购房者无从下手，市场以观望为主。

炒房人知道，别人观望你出手为最佳选择，等到别人全部推进行再跟风，那就晚了。就算房价不会一天涨五千的情况，但慢慢涨得话，也会让购房者受不了，所以购房者千万不要等房价涨的时候再买，那就来不及了。刘劲松表示，今年是调控的消化期，是购房者购买房子的最好时机，不要期望海南房价能够下跌很多，如果海南房价下跌很多，中国经济绝对会出现大问题，因为旅游已经成为中国经济支柱产业，而海南旅游正是龙头。