

名盘在线

文化旅游城 四季“氧生”家

据悉,恒大地产在今年1-7月累计实现销售面积1317.4万平方米,实现销售额达1012.1亿元,完成2015年度目标的67.5%,成为全国上市房企中仅有的两家销售业绩突破千亿元规模的企业之一,并创下恒大地产历史同期的最高纪录和港股上市房企多项历史纪录。

人文与自然交相辉映,恒大集团历经18年的砥砺,斥资1000亿元打造国际都会综合体——恒大海口文化旅游城。项目坐拥约16万亩火山口国家地质公园、4万亩湿地公园等珍稀自然资源;45万㎡的多功能生活配套,涵盖超13万㎡商业综合体、16万㎡大型商务集群、6万㎡六国风情酒店、4万㎡豪华酒店、1.6万㎡五国特色温泉馆、7400㎡大型会议中心、7600㎡多功能运动中心、9800㎡风情美食街、900㎡八国风情酒吧街、1100㎡博物馆等文化、旅游于一城,满足您未来多元化高端旅居生活需求,成就全球海岛旅居梦想。

恒大文化旅游城花园美宅首付3万起,7388元/㎡起,送1600元/㎡精装,再送家私豪礼;恒大LOFT悦城,8500元/㎡起送3000元/㎡豪装,高品质、高性价比LOFT,尊享优全生活配套!还有全新2期的盛大开盘期待您的到来,享无理由退房置业无忧!

据悉,恒大LOFT悦城2期10月24-25日邀您“夏洛特烦恼 一起哈哈”,31-49㎡百变LOFT,买一层送一层,购房还送家私高达20万元! 专享热线:0898-36665333

专车看房 尊贵体验 广物·滨海国际开启完美岛居生活

广物·滨海国际携手私属专车进行跨界合作,看房服务再升级,开启“专车看房”活动,全面提升看房流程标准,为广大购房客户提供专车、专属、专业的服务,为您带来独特、尊贵的体验。

全新看房模式更贴心

此次“专车看房”活动,迎合当下最新用户习惯,用专属的私人定制化服务改善传统看房“座位拥挤”“人员嘈杂”“时间固定”等问题,开创出“专车、专属、专业”的全新看房模式,为购房者带来全程无忧看房体验。

购房者除了有机会体验“豪车看房”的奢华服务之外,还可直接进入案场VIP室洽谈,并保证在看房过程中享有专属置业顾问陪同,以及全程一对一的专业服务。恰逢滨海国际“金九银十”感恩特惠季:准现房8800元/㎡起,送1600元/㎡精装,指定户型送车位,再送10万豪礼的活动。广物·滨海国际全新的看房模式,将使每一位看房的客户享受更贴心的体验。

城央岛居大盘更惬意

广物·滨海国际,鳌占海口新埠岛,10分钟对接城央核心商圈便利生活;以6200亩恢弘巨制,雄踞三江映海至美盛景,坐拥千亿级丰盛配套,打造集“观海高层住宅、观海式酒店式公寓、双湾高层住宅、尚海别墅、阔景高层住宅”等五大组团于一体的国际滨海旅游度假区,筑就旅居与度假合一的完美生活。

地址:海口市新埠岛海新大桥北侧 电话:(0898)6666 7188

中国城市 二手房指数发布

近日,由北京公信达数据技术有限公司研制、中国房地产估价师与房地产经纪学会以及清华大学恒隆房地产研究中心提供技术支持的“中国城市二手房指数”正式发布。这是首个覆盖全国337个地级以上城市,并能按周进行更新的二手房市场监测指标体系。

近年来二手房在我国住房交易总量中的占比持续提升,但受制于“阴阳合同”,数据分散及信息不透明等问题,目前严重缺乏可靠的二手房市场监测指标。有业内人士表示,中国城市二手房指数是国内首个能够持续按周更新的住房市场监测指标体系,能够为市场参与者、研究者及时提供关于国内二手房变化的信息。(京华时报)

版面联系



查找公共账号“海南日报每周刊”或者搜索微信号“hndaily_syzk”即可了解更多房产家装资讯 联系人:张中宝 13637663165 李学雄 13807562666 李少荣 13118909616

销售量没“消瘦”,胖了点 投资又尝“甜投”,高不少 我省前三季度房地产开发投资增速全国第一

房地产开发投资增速加速

今年一季度开始,我省房地产开发投资增速就逐月加快趋势。前三季度,海南房地产开发完成投资1227.13亿元,增长25.9%,增速同比提升6.2个百分点,比一季度4.5%的增速提升21.4个百分点,比二季度提升13.1个百分点,房地产开发投资增速名列全国第一。

从结构上看,我省房地产业发展速度快慢不一。2015年前三季度,住宅投资依然是我省房地产投资的主力,但其增幅落后于房地产投资。前三季度,住宅投资910.51亿元,占房地产开发投资的74.2%,增长18.3%,增速同比提升6.8个百分点,比上半年提升5.2个百分点;办公楼投资15.62亿元,增长109.4%;商业营业用房投资110.54亿元,增长11.0%;其他投资190.47亿元,增长94.5%。

从地区上看,我省东部地区的房地产开发投资保持高速增长,中、西部地区投资增速远低于全省平均水平。前三季度,东部地区完成投资995.49亿元,增长33.8%,占全省房地产投资

的81.1%;西部地区完成投资183.99亿元,增长6.6%,占全省房地产投资的15.0%;中部地区完成投资47.64亿元,下降18.4%,占全省房地产投资的3.9%。

业内人士分析,东部地区的房地产开发高速增长,西部地区低速增长及中部地区投资下降,这种区域发展的不平衡,将会影响全省经济建设的均衡发展。

作为房地产投资主力的东部市县自今年一季度以来房地产开发投资增速持续加速。前三季度东部地区房地

产投资增速比去年同期提升16.9个百分点,比上半年提升4.3个百分点。其中,增幅最大的市县分别为海口市、文昌市、万宁市、陵水县,其中海口市完成投资310.67亿元,增长90.5%,增速比上半年提升12.3个百分点。

房屋销售稳步增长

在国家及省委省政府多项利好的房地产调控政策陆续出台后,海南房地产企业采取“政府主导,媒体承办,行业主办”的思路,在东北、河南等地组织海

南房地产推销活动,市场日趋活跃,房屋销售面积与销售额双双稳步增长。

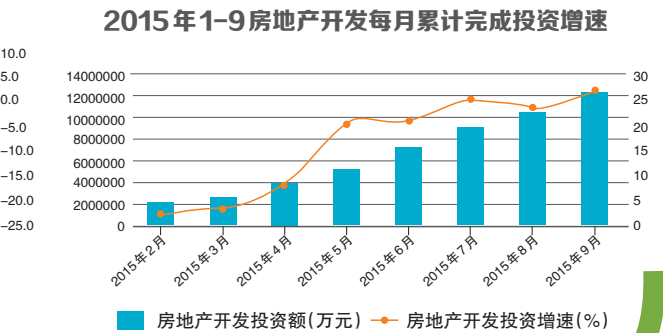
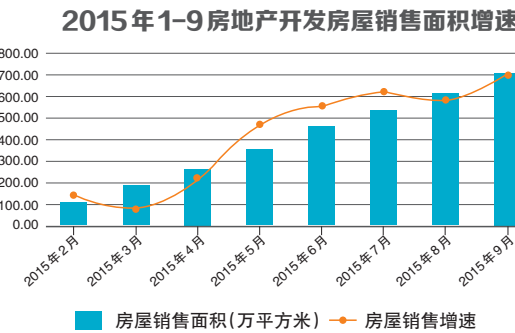
前三季度,全省累计房屋销售面积为707.18万平方米,同比增长5.5%。其中,住宅销售660.01万平方米,增长2.8%;全省累计房屋销售额为688.63亿元,增长4.5%。其中住宅销售额为638.64亿元,增长1.2%。

此外,纯商品房的房屋销售面积增速远远领先于保障性住房增长。2015年前三季度,纯商品房的房屋销售面积683.17万平方米,增长11.7%,增幅比上半年提升12.5个百分点。2015年前三

季度保障性住房累计销售24.01万平方米,比去年同期减少34.68万平方米,下降59.1%,降幅比上半年扩大146个百分点。纯商品房的房屋销售增速比保障性住房高67.4个百分点。

东部地区销售面积首次达两位数增长,增幅大于全省平均水平,是带动全省房地产销售增长的动力。2015年前三季度,东部地区销售面积为793.74万平方米,增长10.0%;中部地区销售45.84万平方米,下降8.0%;西部地区销售167.60万平方米,下降2.4%。东部地区的增速比全省房屋销售、中、西部分别高4.5、18、12.4个百分点,东部地区房屋销售快速增长,将带动全省房地产市场趋向活跃。

此外,各市县房屋销售增速不一,高与低相差较大。如房屋销售面积增长最快的昌江今年前三季度完成销售8.55万平方米,增长91.7%;相比之下,房屋销售面积增速最慢的乐东仅完成销售12.67万平方米,下降47.6%,增速高与低相差了139.3个百分点。业内人士建议,房地产市场有暖有冷,要采取灵活应变方式,提高房地产市场热度,达到全省房屋销售全面开花的目的。



房企推新盘抢收 银十

海口恒大文化旅游城创意LOFT悦城二期、保利·中央海岸、绿地海长流、华盛·中央公园、龙光·海云天……这些楼盘都在“金九银十”争相开盘或者推出新房源,以此吸引客源入市。随着九月悄然落幕,十月也已过去大半,开发商们也加快了“抢收”步伐。

■ 本报记者 张中宝

镜头一:海口恒大文化旅游城创意LOFT一期开盘当日,场面火爆,整个营销中心被挤满了购房者,购房者急着买房子,卖房者喊破了嗓子。

镜头二:保利·中央海岸开盘当日,现场人气爆棚,上演千人“抢房大战”,闻讯而来的购房者已将整个开盘现场挤得水泄不通,团团围住销售人员,提前了解房源信息、研究户型图,为抢房做准备,场面之火爆实属罕见。

开盘推新“厮杀”升级

在“金九”楼市成色显好的背景下,“银十”楼市的接力自然备受期待。10月过半,开盘、样板间开放、新品发布等营销活动层出不穷,特价房、低首付等促销也不断上演。

据海南中原地产相关统计数据表示,今年10月,海南有近30个新盘开盘,刷新了今年的月度开盘数。

相关专家认为,“金九银十”是开发商们大搞优惠活动及促销政策的节点,通常新盘或新房源会打出低价优惠、降价促销以及各种抽奖等活动,在这个时候买房往往会享受到平时没有的超值优惠。

海南中原地产高级研究主任马晓亮说,就九月和十月份开盘的项目来看,大多新推的楼盘不仅给出了超值的优惠折扣,还推出了住宅、公寓、别墅等多种类的产品以供不同的购房者选购。

火力全开冲刺“银十”

“其实进入10月份,我们将开始新一轮的旺季车轮战,部分‘候鸟’带动的新客户也即将上岛,我们必须抓住这个机会为旺季开个好头,吸引更多的客源入市。”在今年三亚旅游地产推介的郑州专场,三亚房企的促销热情十分高涨。

随着十月已经过去了一半,我省多数房企一边在岛内推新盘,一边忙于岛外推介。而今年海南日报报

业集团承办的三亚旅游地产推介会走进郑州、天津和北京,吸引了17家房地产企业参与展销。

“只有走出去,才能迎接一波又一波购房者,‘坐家里等’的时代已经过去了。而参加岛外推介,明显效果不错,推介会第一站就已‘俘获’了不少的诚意客户。”中交绿城高福小镇项目置业顾问谢冰说。

除了推新开盘、岛外推介、活动引入等各种方式外,海口西海岸20多个楼盘还计划抱团宣传,合力推介楼盘,火力全开冲刺“银十”。

今年以来,楼市的利好政策一直不断,大都向着鼓励改善居民住房需求、稳定房地产市场的方向调整,而这一系列政策的推出,给了购房者一次又一次的动力,也造就了开发商一次又一次的销售热潮。

因此,业内乐观预见,随着房企在旺季到来的销售热情,并在如此众多的利好政策背景下,整个10月乃至四季度的海南楼市,或有望继续向好。

保利在海南 创热销奇迹

从踏入海南的那一刻开始,保利地产以3年时间,打造了数个备受赞誉的品质地产项目。自从2014年12月,作为国家海岸海棠湾的经典之作,保利·海棠在开盘当天创下了销售传奇。此后,保利地产在海南一路顺风顺水。

中央海岸劲销八成

沿袭保利·海棠的热销态势,保利地产斥资百亿元在海口打造中央海岸。开盘当天,吸引千名置业者赴会上演抢房大战,早上不到九点,闻讯而来的置业者就已将整个宴会厅挤得水泄不通,实现了劲销八成的好业绩。

保利中环10天破600认筹

从国家海岸到三亚城区,保利地产携手中铁置业,汇集世界500强实力联手打造保利中环,以“买一层享两层”的空间规划,让一路持续关注三亚地产的本地置业群体趋之若鹜。今年10月,仅10天就创下了600多个认筹佳绩,人气爆棚。项目预计在11月荣耀开盘。

海晏别墅一周劲销九成

如果说交响是宏伟的乐章,那么海浪则如高昂的共鸣,保利地产继保利·海棠之后再筑经典,打造坐拥四大业态版图的保利·财富中心,实现中国财富人群对海居度假的永恒向往。邀请世界级大师匠匠,用匠心打磨的海晏别墅,每席都自然得宛若在海棠湾生长出来一样,并经过上百道精细工匠技艺雕琢,犹如艺术品般完美优雅且彰显品味。

壹号公馆将全球启幕

2015年底,瞰海地标壹号公馆将全球启幕。

总高265米的高度,为国内海岸线打造史诗巨筑,270°全落地玻璃幕墙让海洋的辽阔胸怀充分地渗入生活中的每个视野,而顶层设立的夜光屏障犹如灯塔,在地球村里为中国的海洋形象奠定一座迷人的航标。

以案说法

购房者想退房被告上法庭 3万元首付不要了也不行?

开发商没有开玩笑 签合同还得多合计

签订合同后,业主交了3万元首付,后来,业主不能按时交房款。开发商拿着合同将业主告上法庭。业主在法庭上提出,房子和3万元首付都不要了行不?令人意外的是,开发商一开始竟拒绝了业主的提议。

媒体记者近日从成都市郫县人民法院获悉,这起案件已经审结。经过调解,开发商最终放弃让业主继续履行合同要求,而业主也放弃已缴纳的3万元首付款。

首付未付清,业主成被告

2015年1月,成都市民张倩(化名)在成都郫县看上了一个新楼盘,几

经商谈,张倩和开发商敲定这笔买卖。这套41平米的商品房,要花去张倩21万元。

这份商品房买卖合同约定,张倩要在合同签订的一个月内,先付款12万元,剩余款项由银行贷款支付。今年1月,张倩先后向开发商支付了3万余元,但自那以后,张倩便没有再向开发商付钱。

据郫县人民法院案件承办法官介绍,张倩在庭审时提出,“开发商销售人员曾表示,是在年底之前付清首付,并不是一个月内,合同细节她也没看清,一时也没那么多钱。”就这样,张倩一拖再拖。但对张倩的说法,开发商并不认可。今年9月,开发商一纸诉状

将张倩告上法庭,要求张倩继续履行合同,支付剩下的8万多元首付款。

双方和解业主放弃3万首付

日前,此案在郫县人民法院开庭审理。双方的诉求很明了,开发商要求张倩继续履行合同义务,缴纳剩下的8万多首付,直至缴清全部购房款项。

但开发商的主张让张倩很是为难,“确实没有那么多钱供房子,房子我不买了,这三万元首付我也不想要了行不?”令人意外的是,开发商拒绝了张倩的提议,坚持要她履行合同,缴纳房款。就这样,双方争执不下。

承办法官介绍,依据《合同法》,张

倩和开发商签订了商品房买卖合同,张倩未按照合同及时缴纳房款,已经属于违约方,开发商有权要求其继续履行合同。不过,依据《合同法》第110条规定,合同违约方可以以承担违约责任的代价,换取对合同义务履行的免除。也就是说,由于没钱继续供房,事实上合同已经无法履行,如果张倩愿意承担违约责任,就可以解除双方的合同。

“购房合同写明,若业主违约,则支付购房款的20%为违约责任。”承办法官说,在此案中,张倩未能及时缴纳房款,确实给开发商带来一定损失。经过法庭调解,开发商放弃让张倩继续履行合同的要求,而张倩也放弃已经缴纳的3万元首付。(李智/华西都市报)