

楼市观察



叫好又叫座 旅游地产拼什么

业内：差异化、产品力是海南旅游地产转型关键

■ 本报记者 黄媛艳

海南凭借得天独厚的地理和气候优势，旅游地产发展十分迅猛。在此带动下，“十二五”期间，房地产和建筑业相关产业税收占全省地税收入的60%以上，为扩大投资、拉动经济增长做出重要贡献。

随着房地产市场进入深度调整期，如何推动旅游地产良性发展、加快产业融合培育新的经济增长点，已成为业内外关注的热点话题。

近几年来，环境已成为国人生活选择的重要判断因子，海南因好山好水好空气，成为宠儿。“我住过就知道，海南是个好地方。”来自山东济南的游客王女士表示，海南气候和空气宜人，是度假养生的不二之选。

“从旅游产业市场的规模和前景来看，海南旅游地产市场是值得关注的。”万科销售人员黄瑶认为，资源的独特性和稀缺性、每年的游客数量、交通可达

旅游地产行业的快速发展，却也同步出现产品同质化越来越严重的现象，一些项目片面追求“高、大、全”。解决这类问题，需要提高旅游地产的产品力。

悦澜湾项目自建学校、酒店、商业街、书吧、健身中心、红树林公园和滨海公园，打造小区的生活圈和生态圈；悦公馆项目着力打造城市综合体，既有高端住宅，也有商业街区 and 写字楼；万科项目打造七大家庭运动中心，建有湖上运动中心、儿童乐园、山体户外活动乐园、自行车俱乐部等，还配套“一站式度假服

“三亚80%以上的房子由岛外客户购买，深挖岛外市场，将有效推动地产销售。”刘树国透露，黑龙江省、北京市、河北省、吉林省、辽宁省、河南省等地人群，是三亚房产主要的购买者。

海南旅游地产市场在外，既需要企业和政府对市场的精确判断，也需要口碑传播和圈层营销。目前口碑传播和在线精准传播极大改变旅游地产传统的营销模式和渠道，新一轮的销售大战早已

资源稀缺，单纯卖楼不符合发展规律

性、气候和环境等综合因素叠加，海南旅游地产在全国范围内都是一支独秀的。

做地产销售的人，总会问自己四个问题：谁来买？为什么来买？以什么价格买？买什么样的产品？同样的，以此为纬度来分析海南的旅游地产市场，“海南的房地产市场面向全国。”中铁·子悦

产城融合，让人们“进得来 留得下”

务”；湖光山舍项目建立社区会客厅、酒店、六家风味餐厅、社区影院、诊所，还配有高尔夫练习场和儿童活动室等……

记者走访三亚的主要楼盘发现，打造复合型的旅游地产项目，做出差异化，成为共识。“旅游地产的产品力需要顺势而为。”悦澜湾销售人员周浩认为，旅游地产项目更为关注城市及旅游消费的发展水平和趋势，从传统的设计产品到目

借力互联网，地产营销兴起电商潮

悄然在PC端和移动端打响。

“‘五一’房展特别推出‘网上’房展，看房者通过鼠标点击，就可在千里之外浏览三亚50多个楼盘的区位、特色、配套、价格，知晓相关的新闻动态和优惠信息，更可在线进行楼盘团购报名及咨询。”“五一”房展的负责人透露，刚结束

麓置业助理杨雨欣表示，每年的10月以后，一大批的北方人到海南过冬，他们可以住上3—6个月，从某种程度上说，海南的地产物业已经不是简单的度假物业了，逐步演变为他们养老的生活栖息之所，目前国内其他城市尚不具备海南这样的综合条件，海南旅游地产市场

前的关注需求，更加重视产品的个性与可持续性，满足不同目标人群的需求。

“景观不再是配套，而是产品竞争力的重要组成部分。”业内人士表示，在景观的设计中，水以及和水相关的元素是基础，也是至关重要的。有山有水，符合中国人深层次的审美情趣，而且，因为有水，可以叠加很多元素，比如游艇、帆船等水上运动，以及水幕电影、水秀、水上

的需求是刚性的。

“旅游地产的发展，既是市场驱动，也符合三亚城市转型的需求。”三亚市房地产协会秘书长刘树国说，三亚土地资源稀缺，地产项目必须充分体现三亚的土地价值。单纯的买楼既不符合三亚城市发展需要，也不能满足市场需求，旅游地产摆脱传统的一次性房屋销售，与健康、养老等其他产业相结合，有可持续的税收等系列保障。

乐园等；立足特色推动休闲、度假、养生、文化演艺等多种要素与传统地产的结合。同时，根据不同消费者的需求，旅游地产企业在度假物业的户型、产品设计等方面需要创新，通过总价控制和提供附加价值，不断提升产品的性价比。

“旅游地产不是单纯的卖房子，需要重视产城融合。”刘树国表示，旅游地产需做好配套和服务，解决人口导入问题，让人们进得来、留得下，通过教育、医疗、书吧、商业等系列城市功能的引入，增强旅游地产的产品力。

于促成交易。”陶然湾销售人员杨晓亮说。在该房展中，网上房展的页面浏览量每天超过30万人次，后台数据显示，平均每天有超过20组的购房意向客户组。

“利用移动互联网和房地产电商在大数据、平台、免费、体验、交互等方面的优势，房地产营销领域正在兴起电商潮，随着支付、房地产数据等系列问题解决，旅游地产的营销将迎来新气象。”杨晓亮说。

海口椰海大道火了

随着海口经济快速发展，国内一线知名地产商纷纷落户海口椰海大道沿线。观澜湖、恒大文化旅游城、新城、万达、碧桂园等也相继进驻。2009年喜盈门拿下椰海大道南侧地块，以“投资喜盈门，做全海南生意”的定位一炮而红。

截至目前，城南板块的商业总面积高达232万㎡，商业体总规模相当于海口目前最大商圈——国贸商圈商业面积总和的3倍。今日的椰海大道集万千宠爱为一身，它将成为海口未来的城市中心、商业中心、居住中心。

城南新区配套齐全，拥有海南中学、海师大附中、琼山中学、山高小学等黄金教育资源；187医院、海口市中医医院、海南妇幼保健院、海南省农垦总局医院等医疗配套近在咫尺。喜盈门位于城南中心位置，龙昆南路与椰海大道交汇处，离高铁站仅5分钟车程。

由海南现代科技集团和上海喜盈门集团共同投资开发的喜盈门(海口)建材家具生活广场，占地218亩，总开发体量60万平方米，总投资38亿元，将于2016年8月26日建成开业，是海南省“十二五”“十三五”重点项目和海口市重点项目，建成后将成为海南最大、最高端、最专业的新型主题商业综合体之一，成为海口新商业中心。

喜盈门开业倒计时！

中国房地产经纪人生存现状报告发布：房产经纪人收入排名：海口倒数第四

全国最大的房产品及服务交易平台销冠科技6月14日发布《2016中国房地产经纪人生存现状报告》。这份报告首次通过29个城市的近8000份问卷，全方位剖析中国房地产经纪行业。

房地产经纪行业注册机构逾5万家，从业人数超100万。

通过生存现状报告，则能大致描绘出了这个百万人口群体的画像——

男性，不足30岁，未婚，大专以下学历。从业3年以内，每天工作8小时以上，每周休息少于1天，工作压力大，月入3000元到1万元，收入主要靠业绩。

此外，经纪人生活节俭，月消费在3000元以下，日常交通工具以公

交车、电瓶车为主，爱看本地新闻，爱看电影、电视。

生在弱肉强食的丛林：每周休息少于一天

经纪人的学历门槛不高，87.2%的经纪人是大专、高中/中专及以下。但这却是一个能视学历为粪土、靠奋斗改变命运的职业——报告综合一二三线29个城市的数据，69.1%的房地产经纪入平均月薪在3千至1万元之间。有10%的房地产经纪入月入1万到2万元，且有1%月入3万以上。

2015年，全国城镇居民人均可支配收入31195元，即中国经纪人的收入水平高于一般市民。

经纪人凭什么挣得比一般人多？因为他们够勤奋。

报告展示了一个事实：仅有14%的经纪人每天工作时间在8小时以内，有36%的经纪人一天工作

10小时以上，甚至有1%的人是从醒来一直忙到睡觉，一天工作16小时。

此外，另一个常人难以想象的情况是，87.4%的经纪人每周休息时间少于一天。

经纪人拼命，是因为他们生存在一个弱肉强食的丛林——98.6%的经纪人薪资严重依赖于业绩奖励，其中有近3成的经纪人没有基本工资，只有业绩奖励。

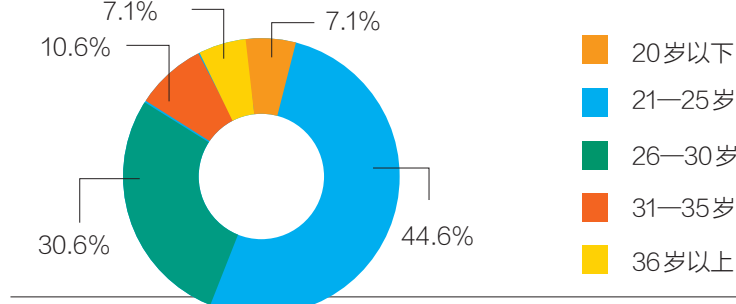
29城市经纪人收入排行：北京最高 贵阳垫底

29城中，北京的经纪人平均收入是最高的，其次是上海。南京、宁波、深圳也位于前列，收入水平较低的城市包括郑州、西安、海口、成都、石家庄等，其中海口倒数第四位。

从分值差异上可见，除了北京、上海在经纪人收入上优势明显，其他各城市经纪人差距较小。

(据经济观察网)

房产经纪人年龄分布



制图红霄

海口新城吾悦广场2016年中发布会圆满落幕

6月16日，海口新城万博房地产发展有限公司旗下商业综合体海口新城吾悦广场隆重举办2016年年中业绩发布会。发布会邀请省内各大知名媒体出席见证，本次发布会就市场关注的热点问题与吾悦广场的管理层进行沟通并给予解答。

在主持人开场后，发布会正式开始。商管招商经理庄国定先生宣布新城吾悦广场在今年3月已完成招商大会暨签约仪式，众多国际国内一线大

牌商家纷纷签约入驻；工程经理冯涛先生宣布工程正稳步推进中，能够确保10月28日满铺开业；营销总经理汤家国先生宣布吾悦广场开盘至今已劲销20亿元，领冠海口楼市。精彩致辞引来了现场一阵又一阵的掌声及欢呼声。

海口新城吾悦广场2015年9月底开盘至今已劲销20亿元，5次蝉联龙华区销冠，1次海口销冠，4次海口市前五名，3次龙华区前五名等。发

布会现场，海口新城万博房地产发展有限公司副总经理汤家国用实实在在的 sales 数据证明了吾悦广场可喜可贺的销售业绩。这也证明了海口新城吾悦广场对客户需求及产品品质的重视。

目前，项目新推出在整个综合体商业环境中位置最好的50㎡—200㎡购物中心稀缺铺，购物中心稀缺铺为项目唯一与大商业一体的商铺，占尽地利最旺优势。

一周样板间



设计师：杨相军
设计风格：古典中式风
项目地址：荣域别墅
主要用材：进口大理石、墙纸、定制全实木、大理石瓷砖等
设计说明：有一种空间，它低调、奢华，有一种气质，它自由、开放，这就是古典中式风的精神。传统中式元素在这里发挥的恰到好处，挑空的空间自然舒适，每一种材料、色彩都有不同的视觉表情，大理石与实木的完美结合让整体空间的高雅气质油然而生。



热线: 68581005 68581006
地址: 海口市珠江广场帝都大厦11楼

家装课堂

现代中式风情家装 致传统大气的你



每一个国家地域都有自己的风土人情，凝聚在装修设计便呈现出了独特的居家特色，近年现代中式家居因其大气、简约的风格越来越受到人们的喜爱。今天就为大家推荐现代中式家装的特别技巧。

空间打造——中国风在色调上，以朱红、绛红、咖啡等为主要色，空间上应该讲究层次和布局对称，可以多用隔窗、屏风来分割。另外，门窗对确定中式风格很重要，多数的中式门窗一般均是采用榫卯做成方格或其它中式的传统图案，天花以木条相交成方格形，家具以传统(多为明清家具)为主，陈设讲究对称。

建材运用——(1)实木，建议使用酸枝木或大叶檀等高档硬木，做成花板、条案、长椅圈椅、罗汉床等等，木是打造中式风格最重要的建材；(2)大量使用中式图纹元素的装饰摆件，字画、匾幅、挂屏、盆景、瓷器、古玩、屏风、博古架等都是不错的选择。

本栏目鸣谢海南华浔品味的大力支持

品质，才是核心竞争力——恒大海口文化旅游城价值

当“去库存”成为市场的主要声音时，品质楼盘就越来越容易受市场青睐。过去那种过分依靠概念和炒作来吸引购房者的手法将越来越不奏效，注重品质、控制成本，让消费者购买“屋有所值”的房子，显然更加符合市场竞争原则和自住消费者的关注。品质才是第一竞争力，这是现今成为房地产市场宠儿的第一定律。来看看恒大海口文化旅游城成为品质楼盘的各个标准。

好地段，好规划

恒大海口文化旅游城，恒大集团树立在海口的标杆项目，居省会城市中心，占地面积约1260亩，位于4万亩城市湿地公园之上，享立体化交通网络，生活圈内涵盖了餐饮娱乐、医疗保健、金融教育等城市生活配套，打造海南首都荟综合体。

好配套，好社区

不仅市政配套的便利，社区内部打造45万㎡缤纷配套，让业主领略荟萃一座城市的精彩。汇聚商业综合体、大型商务集群、风情酒店、温泉馆、多功能会议中心、博物馆、双语幼儿园等精彩生活，为你贴心构筑一座休闲度假都荟综合体。

好物管，好生活

恒大海口文化旅游城特邀国家一级资质物业：金碧物管，让业主尽享生活的温馨。定制特色服务体系，始终贯彻“急业主所急，想业主所想，全心全意为业主服务”的宗旨，以其鲜明的“三大特色”——特色的保安队伍、特色的物业服务、特色的社区文化，确保宜居生活。

好产品，好优惠

现今，恒大海口文化旅游城，年中钜惠，各产品均有优惠，2—6期，收官钜惠，震撼清尾，75—126㎡清尾房源送豪装，优惠高达36万元；47#116—159㎡花园美宅，送1600元/㎡豪装！，恒大LOFT悦城，买一层送一层，送3000元/㎡豪装；180—224㎡湖畔别墅23000元/㎡起。16#77—102㎡花园美宅新品推出，而且购房即送1600元/㎡精装！

热线: 0898-3666 5333

地址: 海口市迎宾大道恒大文化旅游城营销中心

版面联系

联系人: 李亚丹 13976077158