

专刊记者 刘杭慧

沿海城市的楼市,始终不缺少海景房的概念。烟台也不能例外。与其说海景房卖的是产品,不如说卖的是一种稀缺资源。

一方面,海岸资源的稀缺,让开发商们抢破头;另一方面,海岸景观房的升值潜力又让购房者们感觉时不我待。烟台海岸线的跑马圈地,已经进入白热化。



海岸资源的紧缺,让争夺战进入白热化。 宫玺 摄

# 海岸资源争夺战

## 一线品牌入战场 海岸资源成热点

从地图上看,烟台紧扼黄渤海交界处。这座滨海城市用其特殊的地理优越性,吸引着众多房地产开发商的目光。

近年来,随着国内一些大中城市房价的飞速上涨,市场渐趋饱和,二三线城市的发展需求被地产商们看好。烟台这座曾经宁静的海滨城市为他们提供了优良的商机,短短三五年光景,烟台的房地产市场就迎来了众多一线高手逐鹿其中。

2013年11月,随着招商地产落锤开发区,“招保万金”四大龙头已齐聚烟台,而龙湖、天房、碧桂园等也摩拳擦掌。从东线的牟平,经高新区、莱山区,到芝罘区,以及西线的开发区,海岸景观资源已经被圈尽,而蓬莱则成为又一个海景楼盘发展新热点。碧桂园、宝龙已经进入,下一个会是谁?

同时,烟台的房价也开始进入持续上涨的状态。据统计,

2001年烟台市的平均房价是1500元/平方米,2011年烟台市的平均房价是7500元/平方米。目前,莱山区和芝罘区不少项目均价已经超过1万元/平方米以上,其涨幅可见一斑。记者在芝罘区、莱山区和高新区的一些楼盘中看到,不少远道而来的购房者中不乏来自于一线城市的客户。

在龙湖·葡醍海湾项目处,不少来自外地的购房者前来看房。这个项目位于养马岛

度假区,被大海三面环绕,便利的交通也成为不少购房者选择这里的因素之一;万科·海云台从开盘至今,楼面销售价格一直持续在每平方米8000-12000元左右,成为了芝罘岛周边价格最高的楼盘之一;紧邻芝罘区海边步行街的世茂·海湾1号,是目前烟台最高的楼盘,预计将会在年内开盘,这个繁华地段的标志性建筑,也成为不少投资者最为关注的项目之一。



### 数字楼市

#### 2万多

2013年全国地方政府在土地利用管理方面存在2万多个问题。其中,全国34个城市,2147公顷土地违法违规办理审批手续,14个城市拖欠征地补偿安置费用19.82亿元。这些惊人的数字背后,有多少百姓权益受到了损害?

#### 2000万元

一位上海老人卖掉别墅,以个人名义向希望工程捐款2000万元。这栋三层的老别墅位于上海市淮海中路1670弄28号,建筑面积382.83平方米,竣工于1936年。购入这栋别墅的主人,是这位老人的爷爷,当年上海赫赫有名的一品香大旅行社总经理徐通湘。

#### 16.8万元

截至昨日,沪深两市共有690家上市公司披露2013年年报。在已公布年报的上市公司中,职工平均年薪居前四名的行业中,房地产以16.8万元的年薪位居第三。

#### 64.3%

一季度,央行在全国50个城市进行问卷调查,64.3%居民认为目前房价“高,难以接受”,33%的居民认为目前房价“可以接受”,2.7%的居民认为“令人满意”。对下季房价,28.3%的居民预期“上涨”,48.2%的居民预期“基本不变”。

#### 涨500元

近日“京津冀一体化”引发关注,不少在北京买不了房的“北漂”一族把购买“河北房”提上日程。保定部分新盘出现捂盘惜售的情况,另一部分楼盘“封盘”后再开,价格就涨了500元/平方米。环京楼盘,价格也上涨超一成。

#### 120套房

在一个距离保定市政府不足3公里的楼盘,客服人员称,北京人来看房的挺多,也有保定本地人、内蒙古、山西和石家庄的人过来交了定金。“昨天一天卖了10套,前天签约交订金的120套。”

编辑:宫玺 美编/组版:孙雪娇

## 海景房供大于求 购房者各取所需

海景房概念的成功,让越来越多的人将烟台楼市与海岸景观联系起来,以致于不少区域形成了供大于求的局面。

记者在烟台5家以海景为卖点的项目处了解到,这些海景房入住率普遍不高,一般在30%-60%。某地产代理人士表示,入住率的高低由多重因素共同决定,比如项目规划和产品的定位,城市生活配套的完

善程度等。“大部分海景楼盘离市区较远,短期内配套可能跟不上,这是海景房面临的最大挑战。”这位人士说。

莱山区作为烟台新的城市核心,将海景资源和城市配套较好地结合了起来,也形成了烟台楼市价格的高地。而比邻莱山区的高新区,是烟台最年轻的一个行政区。这里聚集了不少高质量楼盘。虽然城市配

套还待完善,但这里的发展前景和居住质量充分弥补了这一欠缺,成为外地购房者的首选。

家住海天名人广场的孙先生对记者说,“以前住海边怕潮,现在房子质量高了,这个顾虑也就不存在了。”而外地人来到这边买房的也越来越多。孙先生楼上的邻居在北京做生意,每年春天或是夏天都会来这边住上几天“来烟台休个假”。

## 资源渐趋枯竭 配套亟待完善

对于海景房发展的瓶颈,除了配套设施不完善,有限资源如何分配也是一大问题。除了上述房产代理人士,记者从不少人口中听到这种担忧。

面朝大海春暖花开,自然是购房者希望得到的优美意境。但一旦生活其中,发现基本生活保障无法满足,这种意境就会大打折扣。所以越来越多的购房者在看海景房的同时,也会在意周边配套能否跟上。

城市发展并非一蹴而就,

但一味等待也不是开发商们的习惯。除了与城市管理者形成良性互动,加快城市扩容,促进基础设施建设之外,开发商们也在积极运作自己的配套项目。记者在振华·海滨假日了解到,这里除了拥有优质的海岸景观,周边交通和生活配套也渐渐完善,小区内的幼儿园也即将开放。这为单纯的海岸景观注入了接地气的生活元素,也吸引了很多购房者的意向。

除此之外,海岸资源的紧

缺也加剧了海岸资源争夺战的激烈。沿滨海路走去,海景房鳞次栉比。从时间较早的海天人广场、银和·怡海山庄,到后来的龙湖·葡醍海湾、天房·檀龙湾,这些先来者将烟台核心六城区的海岸线资源统统瓜分殆尽。蓬莱,因潮水机场和新铁路的利好,成为了下一个海景房发展热点。但这里距离烟台市区,却有一个多小时的车程。可以说烟台核心地带的海岸地产资源已经接近枯竭,想要获取新地块,必须向

更东的牟平或者更西的蓬莱进军了。

但从整体来看,无论是海景房还是旅游地产,都仅仅是烟台楼市发展的一个方面。任志强曾说过:“一个地区要发展起来必须要有经济带动,有大量的人涌入到这个地方定居工作,只靠养老和度假,始终都会缺少人气,最终被遗弃。”如何将楼市发展与城市建设完美融合,推动烟台区域功能分化与资源整合,是烟台的房地产业必须面对的挑战。

### 记者手记

海景房,作为一个独特的房地产概念,10余年席卷了中国东南沿海的大部分城市。烟台的海景房也因为其地理位置的特殊性和自然条件的优越性,受到内陆购房者的喜爱。

改革开放三十余年,第

一批淘到金的人已经到了养老的年龄。将城市的繁华与自然的美景结合在一起的海景房,一经推出便受到这部分人群的青睐。但海岸线长度有限,城市发展又不甚均匀,有限的海岸景观资

源已经被先来者瓜分。而后来者则必须忍受长期的城市边缘身份,待城市将其包围,才能走出地产困局。在这个过程中,房价的继续飙升,让购房者们的选择余地越来越少。

实际上,海景房的发展也存在着挑战。购房者们不再只局限于生活意境,更希望能够获得较高的生活质量。在海景资源为主要诉求的购房市场上,这些深层次问题已经逐渐显露。