

“五一出发到烟台龙口，十一回到济南，有时4月份就去，11月才回济。”在王强看来，自从2009年在龙口买房后，父母的“双城”生活已经成为常态。

作为稀缺资源，中国人均海岸线不到2厘米，但对于很多济南人而言，拥有一套“面朝大海”的房子并非难事。虽然青岛、大连、三亚等热点城市房价高企，海阳、龙口等四线城市房价不过5000元/平方米左右，在海南西海岸新兴城市临高，碧桂园·金沙滩的均价在5000-6000平方米之间。

中国候鸟：迁徙于南北海岸线



候鸟样本

一个阶层的生活解读

王强的空间里有着海量的照片，标注大多是“老人与海”、“碧海、金沙”，更多的是儿子专注于“沙滩上的工作”，旁边堆满他的工具——水桶，沙铲和拖斗车。

“还是海边干净，空气也好”，当济南的天空一片灰蒙蒙时，天气预报烟台的空气质量却是“良”，王强的母亲便会感叹。

2013年4月28日，王强开车四个小时，将父母送到烟台龙口黄金海岸的家，当他们打开门，家里依然窗明几净，“说来似乎有点夸张，但真的如同昨天刚刚离开一样。”王强说。第一件事是让物业把水闸打开，电闸在家里控制，两位老人的候鸟生活再次开启。

除了山东半岛，中国的南海岸线也成为候鸟生活的另一目的地。与北方沿海城市一样，海南聚集了北京、山西、山东、新疆、东北、四川、重庆等地的候鸟们。作为国际旅游岛，海南的博彩、旅游、生态农业等战略规划让海南经济倍速发展，同

时，到海南创业、投资的人群迅速扩大，在海南的宜居版图上，东海岸线被中信、华润等一线房企瓜分殆尽，价格也最高，三亚便是典型城市；不少开发商转战西海岸线，如临高，但价格落差很大，而中部则是以五指山为代表的山区住宅，价格位居两者之间。

“济南最热的时候，我在海南避暑”。三庆房地产副总经理曹萍半开玩笑。由于公司在海南有项目，她经常穿梭于两地。7月份，济南的气温稳定在36、37度，但是海南的气温在31度左右，“只要在树荫下，海风一吹，便会感觉特别凉爽”。

更多的候鸟在冬季“南飞”，2012年冬，济南嘉华国旅推出了济南到海南的“购房游”，作为该线路的“幕后推手”，总经理张明对于初次“跨界”表示满意，“虽然不是主流业务，但我们准备继续做下去”，他表示。有钱人住大别墅，没钱人买普通住宅。在海南，每一个阶层的人们都可以找到适合自己的居住地。张

明谈到，在其周围，不乏这样的朋友。

武先生就是其中之一，他的事业版图原来限于山东省内，因为喜欢海南的居住环境，从而发现了海南的商机。2004年，他将事业重心进行了转移，目前，他的公司已经在海南进行了房地产开发，他的两个孩子，一个在加拿大，一个在美国，而他在海南的家，也成为他们家庭聚会的首选。

“海南本地人生活非常悠闲，节奏很慢，女人去劳作，随处可见嚼槟榔的男人，”曹萍说。海南有大片的土地，但是闲置无人耕种，于是，来自山东的一个同事将其租来种香蕉，到割蕉的忙季，他会忙得不亦乐乎。当然，其它创业机会很多，在项目的周围，苗圃是广东人开的，一年四季生意很好，专门为各售楼处提供鲜花租赁；出租车司机大多是东北人，他们往往是一人来到海南，亲戚朋友也都结伴而来。

空巢期

“途家”们的商业机会

“如果我不在家里，就一定在岛上”。上海略地咨询执行董事贾瑞文在微博留言。4年来，他所运作的中国黄金海岸投资置业交换度假俱乐部已经为3000人实现了房源交换，成为RCI的中国版。

在他的设计下，候鸟分为两种，一种是有房者，另一种为无房者，前者拥有海景房的所有权，加入他所提供的交换度假俱乐部，获得空巢期的出租收益；而后者，通过买卡的方式，可以获得俱乐部旗下数十个度假项目的时段居住权。

“这在国际上已经运作的很成熟了”，贾瑞文说。“RCI集团作为全球度假权益交换行业及欧洲度假房产租赁市场的领头羊，其业务范围覆盖了世界各地的73,000家休闲度假村，买一张卡，可以住遍全世界。”

据调查，真正的候鸟除了金钱，更需要时间。除了安排老人或者其他家庭成员的短居或者度假外，不少海景房的持有者有的出于投资，有的则出于将来养老考虑，短期内并不能实现候鸟生活，“空巢”在所难免，途家、优帕克正是看到了这种商机，将空巢打包运营，让购房者在空巢期也能获得收益。

把自己的房屋委托给别人来打理，王强持反对态度，持有这套房子的成本并不高，物业费0.4元/平方米，一个月下来不过百元左右。所以，他不希望自己的“家”有外来的打扰。

张洋则不同，出于度假和投资的考虑，他于2011年购买烟台养马岛上的龙湖葡醍海湾，本身买房就花掉他大半积蓄，5元钱的物业费价格也不菲，即使不住，每年也需要花费6000元来养房。在项目销售之初，途家与开发商签约100套房源，为业主提供短租服务，业主可以获得分成。张洋说，他的房并不在短租服务之列，他希望在不久的将来，途家能够扩大托管范围，让他的房子在空置期产生收益，降低持有压力。

据了解，除了途家、略地等服务商，开发商也开始推出空巢打理服务，在龙湖新推出的公寓中，目前也在推出“金苹果计划”，即为异地购房者代为管理，购房者每年可以有7%左右的回报，这种产品一面市便被一抢而空。

随着中国的经济转型和户籍政策改革，持续城镇化的过程中也是中国快速步入老龄化社会的前夜。中国社会的经济脉动同步着中国无数家庭的生活，包括居住。从乡村到城市，从平原到山地，从内陆到滨海，养老或者度假，避寒抑或避暑，而中国的候鸟们，也一定会发现各种有趣的、人生的可能。

(楼市记者 矫娟)

迁徙的候鸟

需要筑一个怎样的巢？

2008年初，王强到土耳其旅游，途经博斯布鲁斯海峡时，一行人远眺对面的半山别墅时，导游艳羡地感叹，“如果能买一套海景房，一定不要错过机会！”

当时，威海、烟台、青岛、日照的海景房大规模登陆济南，售楼处遍地开花，威海乳山银滩，烟台龙口黄金海岸的房价约一两千，青岛开发区住宅约在三四千。

有了拥有一片海的想法，2009年，王强便抱着不到一岁的孩子奔赴烟台龙口，一套70多平的房子，单价2000元/平方米，现场如同抢大白菜的场景他至今记忆犹新，不到15万的总价让他迅速下单。

“目前，省内海景房价因城市差异很大，青岛是个特例，其影响力决定了全国的购房者纷至沓来，青岛的一线海景高层万丽海景可以卖到8万元/平方米，威海的一线海景别墅价格在2万元/平方米左右，烟台最贵的天越湾单价在1.7万/平，而

日照的海景房相对低端，最多不超过万元。”金石顾问总经理陈哲谈到。“对于外地人而言，烟台的龙口、海阳，威海的乳山、文登，都是外销房的重点城市，这种小城市的房价相对较低，大多在4000-5000元/平方米。”

海景房的价差大，气候和环境却大致相同，虽然海南游已经成为最普通线路，但到海南的购房者较之省内海景房不足十分之一。“到胶东半岛养老者居多，但到海南的主要是度假和养生，”陈哲说。由于海南房价高于山东半岛，第一批出手海南的购房者非常富贵。

随着鲁企登陆海南，海南购房热随之升温，鲁能地产在当地风生水起，重汽、三庆、鲁商、文华园等纷纷涉足，一批“粉丝”随之跟进。据了解，重汽·蝶泉湾曾在济南举办项目推介会，出于对重汽地产的信赖，百余济南市民成为业主。

赵元坤在海南的居所就位于五

指山，他告诉记者，看山或者面海在于不同的偏好，热带或者亚热带也在于个人偏好。牛岭，这座不高的山脉，将海南分为两部分，以北为亚热带，典型的城市海口，川渝、北方的购房者较多；以南为热带，东北客户似乎对热带气候的三亚更感兴趣。

正在海口进行前期筹备工作的济南文华园房地产公司营销总监丁巍谈到，几乎所有的海景房都要靠外地客户消化，雅居乐、绿城、阿罗哈等清水湾沿线聚集的一线海景别墅，价格在6-8万/平方米，而一线海景公寓价格则在3-4万元/平方米，二线海景房价相对便宜，内陆的房源5000元/平方米则可以买到。据了解，文华园在海口和三亚获得了三宗约四千亩土地，其中月亮湾地块即将开发，丁巍告诉记者，“我们的客户肯定来自外地，目前30-40岁年龄段为独生子女，一个家庭需要赡养四位老人，在情感和精力上都难以顾及，所以对度假置业更为关注。