

海景房，想说爱你不容易

文/图 专刊记者 宫玺

轰轰烈烈的海岸资源抢滩战,并不仅仅发生在开发商之间.对于购房者来说,有限的海景房资源是不少购房者争相选购的首选。

如果说开发商对海岸资源的争夺还是比较遥远的事情,那这场争夺战的落脚点则是购房者们对海景房的选择.在外地购房者看来,海景资源固然是吸引他们来到烟台的必要因素,但周边配套是否完善、房产升值空间是否充分,也是必须要考虑的。而对于熟悉大海、靠海长大的本地购房者来说,临海楼盘的建筑质量是他们最担心的。看上去琳琅满目的海景楼盘中,要想买到自己心仪的房子,也真不是件容易的事。

向东还是向西？这是一个问题

周末,老刘从济南来到烟台,打算买一套小的海景房。这是他第三次来烟台了,但是他对于在哪里下手,还是有些迷茫。

从任何角度说,莱山区都是入手海景房的最佳位置。这里城市配套完善,景观设置优良,隐约有成为烟台第二核心的趋势。但老刘拿出楼盘地图一比划,就唉声叹气:“这里好像已经没有充分的选择空间了呀。”



看地段,看户型,看质量,选购海景房也不容易

开发区有金沙滩,这是老刘所向往的。但离市区有些远,不太方便,于是他的手指最终落在了高新区。

作为烟台最年轻的行政区,高新区的城市建设并不完善,这也是老刘最担心的。“如果往后看5年的话,高新区的发展前景应该是不错的。”老刘给自己作出了个规划,“5年后我正好退休,到时候这里就发展起来了。”

观望还是下手？这又是一个问题

老刘并不担心房价,楼市崩盘论在他这里没有市场。他担心的是,下手晚了就没有好户型了。

“咱北方人就喜欢个通

透。”老刘说。对高新区的楼盘来说,海是在北面的。要满足老刘的要求,就必须得在合适的楼层、有向北的窗户以及向南的阳台。

塔楼结构肯定是不符合要求的。好在高新区的楼盘基本都考虑到购房者的需求,大部分设计为板楼或品字形结构。这让老刘很高兴。

可是楼层是个问题。住在海边,楼层低了就有潮气,楼层高了风又大。“10-15层最合适。”这是老刘的结论。

海景楼盘 建筑质量不可忽视

老刘并非孤军奋战。老杨,这个烟台土生土长的坐地户,成了他的军师。两人是

业务伙伴,也是莫逆之交。

在老刘还在憧憬着大海的怀抱的时候,老杨却提出了一个非常实际的问题。住海边都知道,冬天北风呼呼吹,夏天南风又潮。“房子质量不过关的话,窗户透风漏气,住着就会很难受。”老杨提醒。“老刘上了年纪,一旦保温不到位,就等着遭罪吧。”

这也是老刘连续三次来烟台的原因:每一个项目,他都要亲自下楼盘去看。看建筑质量如何,看门窗安装是否到位,看采暖设施是否完善。

“还要了解物业管理怎么样,越是长期没人在家的时候,物业的重要性越能体现出来。有管家式服务的,就更好了。”老刘说。

烟台再掀旅游地产热

专刊记者 侯博议

能够吸引开发商们来烟台投资的原因很多。这里是中国首批14个沿海开放城市之一,国家历史文化名城,全国文明城市,中国最佳休闲城市,中国最安全城市之一,中国十大幸福感城市之一,中国十大最美丽城市之一。而这里的海岸资源,是最受开发商和购房者青睐的。

►随着交通发展,烟台旅游地产将再掀热潮。 宫玺 摄

海岸资源 吸引地产商进驻

烟台独有的山海兼具的海岸景观带,为海岸旅游地产提供了充足的发挥余地。除了本地开发商不遗余力外,外地开发商的进驻更加快了这里的开发进程。

某地产开发企业的姜经理向记者分析道:“烟台就有这样得天独厚的优势,四季分明、环境还好,这是最适合养生养老的地方,而且又是中国北方水果之乡,一年四季瓜果不断。”

姜经理说,对外地购房者来说,烟台既有北方城市的豪迈,又兼具南方城市的柔情。夏季,推开窗子就是扑面而来的大海,傍晚和爱人漫步在房前沙滩上,享受大

海带给我们的凉爽与快乐。冬天有着不逊于东北三省的降雪量,与威海并称为中国著名的“雪窝”。漫天飞雪和平流雾景观,让人仿佛置身于仙境。“这些都是烟台发展海岸地产得天独厚的条件。”姜经理说。

发达的交通网 推动沿海发展

来自济宁的刘先生已经来烟台打拼8年了。在莱山区的楼市还没那么火的时候,他就在一个商住综合的楼盘买了一个小铺面当做投资。

对于这套小铺面,他很得意。在他看来,大家都去买海景房,不少还是外地来的游客,他们最担心的就是配套资源跟不上。商铺的价值,

就凸显了出来。而且相对住房,投资商铺的回报率更高一些。“等青荣城际铁路开通后,威海和青岛的人都能很方便的到烟台来,考虑到这我就更有信心了。”刘先生说。

刘先生分析说,这些年,烟台正处于又一个交通大发展时期,不管是公路、港口、铁路、航空都在推进。将来到烟台买沿海楼盘的人肯定越来越多。

旅游人群 或成购房生力军

大量的旅游大军,也许会成为烟台楼市的另一个增长点。

每年夏季,数以万计的游客来到烟台。他们都向往着投入大海的怀抱放松身

心,众多岛屿近在咫尺,站在海岸线上清晰可见,夏季还有机会看到海市蜃楼的美景若隐若现。

山东高速齐鲁建设集团海阳公司的李经理认为,对于这些游客来说,这些景色可能只有童话中才有,而在其中有一个自己的住宅,则有着巨大的吸引力,这也是旅游地产发展的原生动力。“而在我们项目周边还有高尔夫球场,游艇会等等,这就让吸引力更进一步。”李经理说。

除了核心六区,烟台的周边还有蓬莱阁、极地海洋世界、牟氏庄园、昆嵛山国家森林公园等多个景区。在烟台核心六区海岸景观越来越稀缺的今天,这些旅游项目也将成为旅游地产的另一个热点。



楼市大数据

住宅市场复苏 上海成交居首

上周(3月17日至3月23日)监测的20个主要城市推出住宅用地28宗,较上周增加9宗,推出面积147万平方米,较上周增加38万平方米,其中南京推出47万平方米,为推出量最大的城市;本周成交住宅用地15宗,较上周增加3宗,成交面积72万平方米,较上周增加16万平方米,其中上海成交51万平方米,为成交量最大的城市。

土地整体交易量上升 一线无住宅用地推出

上周(3月17日至3月23日)监测的20个主要城市推出量与成交量增加。推出量环比增加11%,成交量环比增加23%。其中,6个城市无土地推出,10个城市无土地成交。

本周一线城市北京、上海和广州有地块推出,但均无住宅用地推出;一线城市仅上海有地块成交,且有住宅用地成交。本周二线城市供应方面,天津和南京较为突出;成交方面,苏州和南京较为突出。二线城市中7个城市有住宅用地供应,4个城市有住宅用地成交。

住宅土地活跃度下降 仅上海进入榜单

上周(3月17日至3月23日)住宅用地活跃度上榜城市整体成交量环比下降,6个城市小于15万平方米,一线城市仅上海进入榜单。

上周住宅用地成交活跃度排行榜前三名的城市为上海市、宜春市和合肥市。上海市成交住宅用地9宗,合计51万平方米,楼面均价为11482元/平方米,平均溢价率63%;宜春市成交住宅用地6宗,合计12万平方米,楼面均价为478元/平方米,平均溢价率0%;合肥市成交住宅用地4宗,成交地块分布在庐阳区、高新区和肥西县,合计39万平方米,楼面均价为3205元/平方米,平均溢价率46%。

上周上海等一二线重点城市占据榜单多数席位,其中杭州市楼面均价为5164元/平方米,仅次于上海市位列第二,成交地块分布在余杭区和临安市;重庆市成交地块分布在万州区和江津区,楼面均价较低,为878元/平方米。

烟台三月楼市萎缩 第三周依然没有起色

烟台房产交易网网签数据表明:周末两天,烟台楼市Top8楼盘成交66套,成交量较前几日有所回升,成交主力为芝罘区大成门项目,该项目本月开盘开始集中网签,两天时间网签56套。另外,保利·紫薇郡项目也仍在网签当中,周末网签26套。距离三月结束仅剩一周多的时间,楼市仍然没有太大的起色。

在进入3月份以后,烟台楼市并没有出现太大热潮,连续两周成交量下跌,相比去年同期更是差距很大,目前在榜的八个楼盘中,除保利·紫薇郡总计网签186套之外,其余七项目网签均未过百。3月开盘项目不多,在推盘量较少的情况下,成交难以出现明显回升。