



威海颇具特色的海景房受到外地购房者的青睐。

“聚焦威海楼市”系列报道之三

威海房市“做多”题材真不少

依托蓝色经济战略和旅游城市名片,地产商投资积极性不断上升

文/本报记者 林丹丹 片/本报记者 侯书楠

“走遍四海,还是威海”,“蓝色休闲之都,世界宜居城市”,在拥有这些城市名片的威海,一直以来,旅游业都是其支柱产业之一。今年山东半岛蓝色海洋经济区上升为国家级战略,作为“蓝区”一员的威海,在这一战略棋盘,威海的房市该如何走,商业地产、旅游地产该怎么做,记者对此进行了采访。

开发商期待“政策洼地”效应

三个月前愁眉不展的青岛姑娘李欣蓉,最近终于有了笑容。父母家住青岛四方区,却一直想离开青岛,和亲戚搬到威海聚在一起。而李女士既想让父母留在青岛,又想顺着父母的心意。三个月以来,她一直来往于威海和青岛两地做对比,房价、地理环境、小区基础设施成了李女士考虑房子的主要因素,许久也未能定下来。

近日,一直纠结于在威海还是在青岛定居的李女士,因为青岛限购令中的“限二禁三”,终于吃了一颗定心丸:她选择了性价比比较高的威海。李女士坦言,在青岛买第二套房子,需要

付全部房款的60%,一套70余万元的房子,首付款需要40余万元,而且日后仍需要还贷,这样无形中加大了自己的负担。威海和青岛有着相似的气候、海洋资源,但在威海,手头上的钱直接便可以购买一套70平方米左右的房子。这样既孝顺了父母,又可以作为一种投资,两全其美。

在云华房地产开发公司副总经理李文斌看来,李女士选择在威海购房可能是政策洼地效应的开始。在他的预期中,持续限购政策会使得异地投资者将购买力投向威海,除威海暂未实行限购令这一政策大环境外,最重

要的是可以通过买房对冲物价上涨、通货膨胀带来的资金贬值压力。应该说,李女士买房并不仅是“刚性需求”,她的最终抉择也体现了外地购房者的初衷。

威海盛德实业有限公司董事长宋咏泉表示,自2007年城中村改造以来,威海房地产市场以外地人购房为主,内需则相对小一些。外地购买力一般集中在文登、荣成、乳山三市,相对而言,本地人购房则相对较少,拆迁后,大部分本地人都可以解决住房问题,而文登、乳山、荣成三县市,外地购房率能达到一半以上,文登南海、荣成石岛、乳山银滩等地成为他们购房的首选地

点。

李文斌、宋咏泉不约而同地认为,济青施行限购令,对威海来说会是一种契机。由于不少一线二线城市施行限购令,房地产商的投资也可能会因此做一些调整。对于市区周围房产,目前外地购买者占到20%—30%,而本地购买者占到70%—80%,三县市人口涌入威海市区买房成为主要生力军。提及威海房价,宋咏泉说,“威海一直处于较为健康的状态,并没有太大的‘泡沫’,文登、荣成、乳山与威海市区的房价相比,并没有太大落差,这也会吸引不少外地人购房。”

商铺、温泉都是地产发展路径

记者的朋友小魏目前在日本大阪半工半读,2011年春节回家探亲,在一个月的假期里,他跑遍了大半个威海看房子。但他一直在犹豫购买住房还是商铺,他告诉记者,选择在这个时候买房,主要是因为山东半岛蓝色海洋经济上升为国家级战略,以及三年后将要开通的城际铁路,“在胶东半岛这个大盘子里,威海的起点最低,因此发展空间注定最大”。他认为,“住房投资虽相对安全,商铺承担的风险相对大一些,并且对于地理位置要求也更加严格。但是同样日后商铺的回报率也更大一些”。看了一圈,小魏最终选择了商铺。

威海正德集广地产联合机构总经理陈经华在房地产业界打拼了多年,他比较青烟威三市发现,威海房市有个奇怪的年末特征,“按规

律,年底应该是房产交易‘淡季’,但威海这几年一直很例外,每年一月份的成交量都有一个小‘高潮’”。陈经华分析,这个奇怪现象的出现与出国人群集中回威的现象有关,“每年1月,一些出国打工人群、留学以及在外发展回威的人会带动一部分交易量”。

与小魏选择在威海买房一样,威海泰浩房地产开发公司副总经理王浩也认为,“威海的房产市场有向商业地产转移的趋势,但是商业氛围并不浓厚,就近与青岛的阳光百货商厦相比,威海没有如此成熟的商业地产”。威海盛德实业有限公司董事长宋咏泉表示,“交通便利势必会助推城市整体发展。蓝色海洋经济区上升为国家战略,在房产方面带来的效益会逐步凸显,而三年后建成的城际铁路则是现

实推动力,这也会吸引一二线城市的购房者将目光转向威海”。

商业地产之外,威海具有的温泉、“长寿之乡”等软实力也会加速变现。威海泰浩房地产开发公司副总经理王浩认为,“‘海上山东’的建立,城际铁路的开通,首先会带动文登、荣成、乳山房产”。在王浩心中,文登、荣成、乳山各有其独特优势。文登的温泉、海洋资源等自然资源,以及它的城市品牌“长寿之乡”,吸引了众多实力强大的开发商的目光。尤其文登南海开发区,近几年的开发步调和工业园区等相关后续配套,便利的生活圈也对购买群体产生较大吸引力。

以银滩为代表的乳山沿海开发地带也受益于“长寿之乡”,吸引不少开发商入驻。就目前而言,银滩开发较早,部分配套建设相对落

后,这也是前车之鉴,后来者已经开始汲取教训。荣成石岛可谓一大特色,清新的空气,优美的海景,旅游优势较为明显,比如渔家乐,吸引了不少外地游客观光旅游。

有地产商祭出“大手笔”规划

面对如此众多的房产道路,开发商们的投资趋势又将如何?

近日,记者从威海市统计局了解到,2010年公布的房产数据显示,全市商品房房屋施工面积2043.00万平方米,同比增长39.5%。其中,商业营业用房施工面积增长较快,达到139.25万平方米,同比增长77.1%。2010年,全市房屋新开工面积1207.60万平方米,同比增长52.2%,其中住宅新开工面积1058.86万平方米,同比增长44.7%。数据表明,房屋施工规模持续扩大,企业投资积极性与以前相比呈上升趋势。

威海威高房地产开发有限公司便是投资积极性较高的一员,该公司营销总监林青利对威海房产前景持乐观态度。在她看来,威海房产发展趋势健康、平稳,这与本地客户选择住房比较理性是分不开的。面对健康的威海房产,林青利坦言,“从今年起,威高集团将陆续开发13个项目,扩大建筑项目,针对房产需求做出不同类别的规划”。

在林青利看来,威高集团如此“大手笔”,是之前任何时候都不曾有过的。目前贵和花园项目、威高花园项目、初村花园、宝泉广场等多个项目正在运作,经营范围囊括了住宅、商业、工业园区、旅游度假等多种类型,“市场好与不好,集团都做好了充分的准备措施”。

借助“蓝绿”优势,林青利一直认为这是威海提高城市档次的一个契机,“作为全国知名旅游城市的威海,良好的城市形象虽然已经深入人心,但是旅游地产未被‘叫醒”,因此,威高集团将充分发挥旅游优势,开发旅游度假区项目”。



威海楼房一角。