

开发商“捆绑”房屋托管机构

不少旅游地产尝试与第三方机构合作,为项目增加卖点

本报6月16日讯(记者 李园园) 近日,旅游地产巨头碧桂园在烟台“十里金滩”项目与旅游度假托管机构四海友家签订了合作协议,为业主提供房屋代租模式。目前楼市低迷,海景房大量闲置,不少开发商“捆绑”房屋托管机构,为自己增加卖点。

在碧桂园·十里金滩项目售楼处,写有“业主甩手当房东坐收租金”的宣传板放在大厅醒目位置,时有购房者凑上前来看。“去年来的时候还没有这一说,开发商刚和一个机构合作的,回去和家人商量下,可行的话买一套。自己不住可以交给他们代租,总不至于房子闲置。”一购房者说。

记者采访了解到,烟台四海友家作为旅游度假产品(海景房)的房屋托管机构,不仅业主主动找来的多,开发商主动来谈合作的也越来越多。该公司总经理龚海涛说,之前看到大量闲置海景房,便开始做这个房屋托管平台。

“之前做过海景房销售,不少老客户回头找我们,希望帮他们转售或转租房子,前期公司也都是托管业主的闲置



随着楼市低迷,不少开发商“捆绑”房屋托管机构,增加卖点。 本报记者 李园园 摄

海景房。”龚海涛说,目前,全国各地越来越多的海景房业主找到他们,让他们托管手里闲置的海景房,“前几年还真没有开发商找我们。”

据龚海涛介绍,很多海景房不好卖,开发商若是植入“房屋托管”理念,客户投资房产后有租金拿,对项目销售肯定会有好处。

据了解,近两年来,烟台不少旅游地产项目尝试和第三方机构合作,通过第三方的旅游度假房屋的托管平台,为项目赢得卖点。

头条链接

海景房大量闲置 商家从中找商机

“每到旅游旺季,酒店价位高不说,找房子也难。”烟台四海友家总经理龚海涛说,与此同时,海景房大量闲置。做过导游、海景房销售的他萌生了一个想法,让两者结合起来,盘活闲置海景房,解决旅游旺季游客住宿难题。

龚海涛发现,海景房大量闲置不是个案,全国各个沿海城市的情况都差不多。经过调查和走访研究,龚海涛决定打造一种“居家式度假公寓”,把全国各地的闲置海景房资源整合起来,替房主托管租赁房源,通过网络让游客实现线上预订,主要针对对家庭出游客户。游客根据需求,可以租到一室一厅甚至三室两厅或别墅房居住,可做饭洗衣,“和住在自己家没啥区别,而且算下来比住酒店便宜。”

对于海景房的产权人来说,这种模式使得闲置房子得到利用,有了投资回报。一年下来,和四海友家“五五分成”后,有的房东能拿到四五万块钱。如今,“四海友家”这种商业模式已复制到全国50多个城市,近6万套房源。

让海景房活起来 配套也应该跟上

让海景房市场活起来,“四海友家”、“途家”等第三方机构能够帮上一些忙,此外,海景房小区的配套也应该跟上。

近日,在海阳某大型旅游地产开发商举办的一次房产论坛上,青岛房地产经纪人俱乐部秘书长龙江说,烟台海景资源丰富,海景房也早已打响全国各地,可几年过去了,大量房子却闲置着。小区周边配套跟不上,甚至没有供暖等设施,让业主咋来住?现在,即使低价好景观的海景房也难以吸引顾客,开发商在打造旅游地产时,应让配套先行,全面打造小区配套。

烟台四海友家总经理龚海涛说,有的海景房小区没有物业公司或物业服务不好,小区管理不到位,冬天不供暖,经常断水断电,“这种小区的房子,房主即使找到我们,我们也没法托管。”

此外,海阳某海景房代理商认为,政府也应做好配套,除了道路等配套外,把产业引进海景房聚集区,让这个区域有活力。

本报记者 李园园

延伸阅读

植入养老、教育等资源,吸引购房者

在国家调控的大背景下,“海景”宣传元素的旅游地产概念已玩不转,海景房销售冷清成普遍现象。在用尽各种营销手段的情况下,一些大型开发商意识到从自身找原因,在旅游地产中加入养老板块和教育板块,

吸引购房者。

“我有个在建项目离海不远,打旅游地产概念够呛能行,做成养老地产咋样?”烟台某房地产项目负责人说,该项目所在位置离海边不远,建起来肯定是名副其实的海景房,但与海景房密

切相连的“旅游地产”这一概念已不能吸引购房者,他理想做成“养老地产”产品,“养老概念应该比旅游概念更有卖点。”

记者了解到,作为一个旅游度假项目,海阳碧桂园·十里金滩除了凭借滨海沙滩,做

好旅游地产五星级酒店、温泉运动中心、商业风情街、滑雪场等配套外,如今也要加入养老、教育配套资源,打造高端养老社区、医院、农场,引进国际学校,在该校上学的孩子可直接升入国外大学等,以此来吸引更多的客户。

高佣金招代理商,卖一套房提成8%

“最开始听说佣金5%,现在成了8%。”烟台某海景房代理商说,没想到代理佣金这么高,一套房子提成8%,“以前开发商从不搭理我们,今年竟主动和代理商联系了。”据了解,在海阳、蓬莱都有项

目的某旅游地产商以前从不招代理商,如今也在全国各地招代理商了。

据了解,以前代理商得到的提成并不高,还有可能被“压榨”佣金。如今海景房销售不好,开发商为了卖房,不得不高

佣金招代理商,以打开销路。此外,一些旅游地产开发商还在某些城市设立办事处。

为了吸引客户来看房,不少开发商还找到了旅行社,打着“旅游”的名义,对客户不说“看房”而说“旅游”,让客户在

某个旅游地产项目“游玩”。

然而,面对楼市冷清,即使拥有强大销售团队和全国各地业主会员的知名旅游房企,销售起来也很吃力,与预期有一定差距。

本报记者 李园园

休渔期空闲劳动力增加,雇工人的费用也下降了

养殖户趁机雇人作业“捡便宜”

本报6月16日讯(记者 李静) 进入休渔期,渔民们也闲了下来,不少人想利用这三个月打工赚钱,一时间空闲劳动力增多,雇工人的费用也跟着下降了,周边不少养殖户趁机雇人作业“捡便宜”。据了解,休渔期间,养殖户雇一个工人一天能省近百元。

6月中旬,进入休渔期已有半月时间,一些渔民经过休整后,纷纷打工赚钱补贴家用。在芝罘区东口村码头,一船刚割下来的海蛎子运到岸边,被吊车勾起装到卡车上,七八个工人麻利地将散落到地面的海蛎子装上车,两个工人在卡车上忙活着。

渔民乔玉林今年春天出海打鱼收入一般,在保养完渔船后他打算给养殖户打打工。“一天能赚三四百。”乔玉林说,这几年海里的鱼少了,打鱼赚不着钱,不少人趁着休渔期间打工,有的去市区建筑工地,有的不愿走远,就在家附近给搞养殖的人打工补贴家用。

“收海蛎子很忙,除了厂里的员工,还雇了一些渔民。”海蛎子养殖户迟老板说。据介绍,收海蛎子要在海里作业,劳动强度大,工人比较辛苦,雇人成本也比较高,还经常雇不到人。而到了休渔期,闲置劳动力多了,雇人不仅容易了,还便宜了不少。

采访中记者了解到,今年海蛎子的行情不好,价格有所下降,这不得不让一些养殖户精打细算。“平时雇人割海蛎子,一人一天至少要四五百块钱,休渔期间一天三四百。”养殖户迟老板说,一共雇了16个工人收海蛎子,趁着休渔期,雇一个工人一天能省近百元,总体可以省不少工钱。

据了解,迟老板往年都是直接与罐头厂合作,基本不对接零售市场。而受大环境的影响,海蛎子罐头出口量大幅减少,海蛎子收购价格一路下跌,养殖户的日子也不好过了,现在不少养殖户除了卖给罐头厂外,也销售给批发商贩。



趁着休渔期,养殖户雇一个工人一天能省近百元。 见习记者 吕奇 摄