



恒大勇夺 10月销售冠军 “精装房0元抢”再度来袭

本报讯 离2015年结束还有一个多月的时间,放眼中国地产圈,有许多房地产商连半程都还没有跑完,而恒大却遥遥领先冲过了终点线。10月,恒大销售258亿元,创今年房企单月销售历史纪录。前10个月累计销售额同比大增44%,增幅全国第一,恒大率先完成了全年目标。

在行业大部分目标完成率不足七成,有的连半程都没有达到的情况下,恒大就率先超额完成全年的销售目标,而且上市以来年年超额完成目标,这是什么原因?是因为恒大过硬的产品品质、全部精装交楼以及社区优美的环境和完善的配套。

完美社区生活

为了未来生活的舒适性,优美的社区环境和完善的社区配套极为重要。恒大名都45000平方米皇家园林内,百余种千余株名贵树木全冠移植;在园林的翠绿茂盛之外,恒大名都亦遵循居住舒适的要求,全心全意打造3000平方米中央御湖;更有11100平方米风情商业街、2500平方米豪华会所、3000平方米双语幼儿园,让业主享受家门口的便捷。

在这样的社区中生活是一种什么样的体验——人与自然和谐交融,临池掬水、迎风弄花、倚树而立、坐看云起,是让心灵安稳、静享时光的所在;在家门口的风情商业街休闲购物,在豪华会所内享受多重体验,宝宝不出大门就能接受双语学前教育。

品质精装好房

恒大地产作为中国房地产十强企业,一直秉承精装修、高性价比的发展路线,被很多老百姓亲切地称为“民生地产”。其9A精装标准,一直领先于行业标准。拎包即可入住的便捷,给业主带来轻松无比的生活。项目的装修材料采用全球采购、全国统一配送的标准,以保证原材料的品质;与几十家国际品牌组成战略同盟,享受高规格的质量保证;在房屋建设之初即引入设计,与建筑装修装饰一级企业合作,采用精品化施工,专注于细节的处理,让精装修名副其实,让生活步步高升。

在强大的品质精装保证中,恒大率先完成全年目标是毋庸置疑的。完美的生活配套、品质精装好房是给各位业主最大的居家品质保证,恒大勇夺冠军自然水到渠成。

恒大名都冲刺6亿元销售大关之际,“精装房0元抢”第二波特惠活动再度来袭,凡在11月16日-22日期间认购恒大名都任意一套房源,即可在11月22日22:00现场参与抽奖,家电、恒大粮油、冰泉等礼品继续免费抢,更有机会赢取终极大奖——所购房源首付(总房款×3%)。★ (大勇)

全面放开二孩利好楼市

大户型成刚需 学区房更抢手



我国在上世纪70年代末开始实行独生子女政策,如今,全面二孩即将落地,房地产市场或将产生一些变化。未来,大三房、大四房是否成为“刚需房”?如果一套学区房将满足多个孩子的需求,那么它的地位是否会更为稳固?

传统三房 难以满足二孩家庭需求

近日,笔者采访发现,现今的三房是许多家庭优先考虑的住房。如今二孩即将放开,三房的优先权将逐渐被四房代替。四房变成了刚需,那么相应的,五房将会变成改善产品。对于想生二孩的家庭来说,目前的住房结构自然是不能满足了,换房成为必须。

值得关注的是,在二孩放开政策之前,房贷下调,利率创历史新低,首付比例下调至25%。这样一来,贷款购房成本降低,压力得到缓解,换大房迎二孩成为可能。

在市区某项目售楼处,笔者见到了一些前来看房的市民。对于近期出台的新政,他们表达了自己的看法。“我们现在已经有了一个女儿,但是一直觉得家里孩子少不够热闹,如今全面放开二

孩的消息一出,就决定给女儿添个伴儿。要生二孩势必就要换房,两个孩子再加上父母,四房才刚刚好。”市民秦女士说。

据该项目的销售经理介绍,自从全面二孩政策即将落地的消息发布后,来咨询大户型的人增多了,大户型成交量也呈现小幅增长。而且有不少是卖掉小户型再贷款买大户型的,换房族、二孩族是近期购买大户型的主力人群。

业内人士表示,随着未来二孩政策的全面开放,大户型的改善型住房将逐渐成为购房趋势。

学区房 颇受购房者青睐

随着就近入学政策的严格落实,择校的“最后通道”——学区房,又出现大涨趋势,虽然近几年房地产市场并不景气,但学区房依然傲视群雄。而全面二孩的放开,将使学区房成为最受购房者青睐的置业选择。

小区周边有没有好点的学校?这几乎成为当下买家问得最多的一个问题。市民张女士的女

儿刚满一岁,他现在已经着手购买学区房。他说,在当下教育资源还不均衡的情况下,必须为孩子提早做入学准备。而且学区房房价涨得也特别快,如果能买到一个好的学区房,会省很多麻烦。

业内人士表示,这几年我市房价平均每年的涨幅在10%左右。而未来几年,学区房的涨幅不会低于这个数字,还会略高一些。自从有了商品房后,房地产项目和教育就结下了不解之缘。

从根源来看,学区房的一路看涨是中国家长根深蒂固的“不能让孩子输在起跑线上”思想所致。如果孩子适龄季,昂贵的学区房到底买不买?不买,孩子就告别了优秀的教学资源,在家长心里孩子的前途就毁了。教育在中国永远是第一大事,是中国家庭投资的第一大支出项目。

市民李女士的孩子今年5岁,为了解决上学问题,她把自己的一套房子低价出售,在联盟路上选择了一套8楼顶层的房子。李女士的购房目标很明确:非学区房不考虑。

市民张先生名下原本有一套120平方米的房子,但为了能让孩子上好一点点的学校,他又贷款在联盟鑫城买了一套小户型的房子。他经常挂在嘴边的一句话就是:“为了孩子,再苦再累都值得。”

“在平煤神马集团十三矿、十一矿等偏远矿区的学生家长,购买市区房产时首先考虑的就是学

区房,往往是非学区房不买。”市民朱女士说。

“没想到这里的房子这么贵。”已在平煤神马集团六矿买有住房的王先生,希望3岁的孩子将来能就读联盟路小学和实验中学,在联盟路附近看中了一套建于1990年、面积76平方米的7楼顶层的房子,但是31万元的售价远远超出了他的心理预期。

学区房 未来将更受市场追捧

从长远角度来看,一些拥有投资能力的购房者都愿意把“宝”押在学区房上。在现在楼市变化频出的当口,永远坚挺、就这么一直“高大上”下去的学区房,是房地产投资者最好的选择。

房地产商、房屋中介公司大打“学区房牌”,推高学区房价,而不少家庭依旧购买,可谓“一个愿打,一个愿挨”。近年来,舆论一直呼吁家长们要理性对待孩子的择校。要根据自己的经济实力,综合分析自己的工作因素和孩子的求学因素,再决定是否购买学区房。不要为了让孩子上一个好学校,就花大笔资金购买学区房,甚至宁愿住得差一些、上班远一些。但很多父母往往难以听进这种意见。

业内人士认为,家长的选择其实可以理解。一方面,购学区房可以给孩子更好的成长环境,这是所有父母都期望的,有人甚至将这种行为与“孟母三迁”相提并论。另一方面,购买学区房也不失为一种投资行为,在家长们看来,只要重点小学、名牌小学不搬走,就近入学的政策不调整,那么,学区房的升值空间就十分巨大,当孩子小学毕业之后,完全可以把升值数倍的房子再卖出去。也就是说,买学区房成了教育和房产双投资。

“我身边的很多朋友因为当时孩子的教育问题而选择了面积较小的学区房。现在孩子毕业了,而对第二个孩子再买学区房的打算并不是很强烈,他们会考虑换面积大一些、房间多一些的房子。”市民王先生说。

有业内人士分析,除了学区房变得更值钱之外,学区房的市场供给可能会出现一定程度的缩减。第一个孩子上完幼儿园之后,这个学区房业主要留着给第二个孩子,再次投放到市场的周期可能变得更长。而优质学区教育资源是有限的,这样势必会造成市场上优质学区房越来越少。

(张秀秀)

