

给手里的闲钱找个地方 淡看投资回报 给人生多一种选择

买度假房 只需一个理由



近期,全国楼市进入“度假地产”模式,每年8月~10月是旅游度假地产的黄金销售期,一是时逢暑期,全国各大旅游景区人满为患,酒店爆满,为主打投资回报的旅游地产项目带来难得的推广时间;二是由于各地楼市限购、限贷、限售政策难见松动,部分热点城市调控仍在加深,购买多套热点城市住宅已无通路。因此,转投资格要求与货币政策相对宽松的旅游度假地产,就成为百姓手中闲钱的去处。

那么问题来了。当有人准备出手购买度假房时,一个声音传来:“买了这种房,一年能住几次?有这钱都够周游世界而且住最豪华的酒店了,为了喝一杯牛奶而买回一头奶牛,值得吗?”是的,短短几句话道出了旅游度假地产的尴尬所在。但是,这仍然没有阻挡住如今优质旅游度假地产的热销。

度假住酒店 VS 买度假房

数年前,当有记者问知名地产商、融创集团董事长孙宏斌是否会涉足旅游地产时,得到的回答是:“买一套旅游度假房的钱和我每次旅游时住豪华酒店的钱相比,还是住酒店划算。”然而,时至今日,融创集团在海南、山东等地攻城略地,深度进军旅游度假地产,为何转变如此之快?

几乎所有对旅游度假地产没兴趣的人在算账时,都是按照碎片时间算的:每年也就去一两趟的时间乘以每晚的酒店费用,然后和买房款进行比较。然而,他们忽略的却是大多数时候并非一两口人而是拖家带口,还有黄金周或者春节期间的房费暴涨。

有人算了一笔账,还是按照旅店而非星级酒店的价格,也非黄金周以及春节期间:小王一家5口人,每次度假都需要预订3个房间,每次小住时长两个月(按60天计算),每间房间400元/晚,每天餐饮费5人共计200元。在父母还能健在20年的条件下,小王家的旅行费用要花多少?3间×60天×400元+200元×60天=8.4万元,8.4万元×20年=168万元。而且需要指出的是:20年期间,物价肯定

会上涨,酒店肯定会涨价。

而买房呢?根据目前全国大多数文旅项目平均价格10000元计算,产品按120平方米度假小院来算,一套总价120万元。120万元÷20年=6万元。把每年花在住酒店的钱用来买套别墅,每年还要省下2.4万元。需要提醒的是:买在景区的别墅除了自住还具有投资价值,而且很多地方的房子还不限购。按照现在的货币因素,假设10年后度假别墅均价20000元/平方米,10年后你拥有的这套房子价值240万元,价值直接翻一番。20年后的房价到底是多少?现在还不可估量……

配套不全 VS 我有时间

2012年,一个叫蔚蓝海岸的楼盘在北戴河与南戴河交界处开始销售,当时周边几近荒芜,只有孤零零的一座亲子酒店。而时至今日,被远洋集团收购的该项目展现在人们面前的,是一个比肩国内众多一线海景文旅项目的综合性大盘。除了亲子酒店之外,度假洋房、别墅、大海沙滩、环海自然生态公园、小镇、读书会所等居住与配套设施一应俱全。今年“五一”期间,蔚蓝海岸海边墅级洋房刚开盘便销售1.2亿元,活动期间更是吸引了近千名客户到达现场,成为冰封的环京楼市为数不多的亮点。该项目负责人告诉记者,如果开发商在一个文旅大盘开发中的目的只是为了卖房子,那一定会失败,也建议买房人不要购买。只有看到配套成熟或者几近成熟再考虑购买。

前不久,记者到距福建厦门一个小时车程的大型文旅楼盘厦门湾考察时发现,虽然配套还没有成熟,但对于花几十万元就能获得一线海景房的买房人来说,很多人都表示等得起。据了解,这个总货值超过300亿元、套数将破万的超级大盘,体量之大,周期之长,在当下国内文旅市场实属罕见。据该项目负责人介绍,购房人来自全国各地,很多都是60岁左右的健康老人,如果他们希望找时间常年往返于各地与厦门之间,肯定是不现实的。住在这里享受阳光空气,享受

厦门与周边城市的文化氛围,才是开发商乃至多数买房人想看到的局面。

使用率低 VS 生活方式

接下来是大家争论最多的一个问题:买了文旅项目,一年能住几次?

早就在三亚购买海景房的徐女士说:“不管住几次,都是生活方式的另一种选择,就比别人只在钢筋水泥的城市中有一套房强。”徐女士告诉记者:“在她看来,只要不把投资回报放在第一位,甚至虚化它,那么购买文旅楼盘就是生活方式的一种刚需。”在徐女士眼中,度假地产应该这么去看待:一、把它当个奢侈品,能保值即可。二、不要较真使用率,既然买了就是一种生活方式,能去则去,去不了委托物业出租,租不出去就让朋友免费住。三、如果有回报率,只是意外之喜,不可当做理所当然。

购买旅游度假地产的理由 有一个就够了

前不久记者去大理,在参观大理某项目售楼处时,发现有好几拨儿北京的来访者在买房。销售人员告诉记者,只要北方天气一有变化,大理楼盘的销售员就开始忙碌了。尤其在周末,在大理旅游的北京人被所居住客栈的老板用各种方式说服并带到售楼处,如果正赶上北方天气差,很多北京人就成了冲动型消费者,经常听到的是:“喂,我在这看了一个院子,一共4户,我替你做主了,咱们一人一户。”这个苍山脚下的项目,在买房者的构成中,北京人已经占到了25%以上,上海、广州的购房者占了20%,其余省份占了50%,而大理当地人则只有5%。

首先,北方的天气成了南方旅游地产的“销售员”;其次,中产阶层的资产配置。在北、上、深、杭、广、津等一二线城市,资产配置对于实力阶层来说,是以黄金、美元、海外地产、城市核心区房产为标的,而大量的工薪阶层及中产阶层手里有百八十万元的闲散资金,这些钱存在银行,基本随着人民币的贬值逐渐消磨着本就不大的作用力。寻找一个变成资产的机会就成为迫切需求,在一、二线城市,这笔钱也就是一个洗手间或者两个洗手间的区别。而在三亚、大理等地的旅游度假项目中,完全可以拥有全套“面朝大海、春暖花开”的房子。且不论未来是否升值,起码是一个看得到、住得好的房产;第三,生活方式的重塑。这是买旅游度假房最重要的一个心理过程。记者在采访一位旅游地产专家时了解到,如果将旅游度假地产当成一个家来看,的确不值得去购买,就像为了喝杯牛奶买回一头奶牛。但如果将它作为一个社交平台、接待的会所,它的价值就可以无限放大了。

除了以上购买旅游度假地产的三大硬性需求之外,养老、旅居、子女假期等需求也是不可忽视的因素。

(据《北京青年报》)

地中海假日酒店 省十三运会 后勤保障工作 获参赛人员称赞

□记者 曹丹 文/图

本报讯 目前,省十三运会各大赛事在有续进行当中,周口迎来了各方来宾及运动员,他们入住在我市各大指定接待酒店,而组委会在每一个酒店都安排了后勤保障组,配合酒店为参赛人员提供后勤保障服务。近日,地中海假日酒店的后勤保障工作受到了参赛人员的一致好评。

“5天内收到了4封感谢信,这是对我们最大的肯定与鼓励。”徐超峰经理是地中海假日酒店的后勤保障负责人,他对记者说,自9月1日省十三运会参赛人员首次入住以来,已经有210多人在他们的酒店入住。酒店参与后勤保障工作的员工有的都没回过家,热心周到的服务感动着每一位参赛人员,不少参赛人员都给后勤保障组和酒店留下了感谢信。“5天来,员工们为入住酒店的参赛人员提供24小时后勤保障服务,没有一个人请假”。

徐超峰觉得,参赛人员离开家乡来到周口参加比赛,他们要为参赛人员的健康和日常生活负责。他高度重视这项工作,把照顾好参赛人员作为第一要务,组织安排员工做好参赛人员乘坐车辆车位的预留和引导、前台的提示与咨询、房间的打扫和消毒通风、烘干晾晒衣服、统一配备免费矿泉水、布草及时更换、楼层不间断巡视、夜间安全巡岗、监控室24小时关注等服务工作。“我们努力做到最好。”徐超峰说。

“酒店员工非常热情细心。”洛阳市体育局排球协会会长刘建权说,他们来到周口人生地不熟,是省十三运会组委会帮他们联系的地中海假日酒店。酒店员工对他们的吃、住、行等方面的服务很用心,让他们感到十分暖心。“9月2日,我们的队员杨金香因晕车突然出现胸闷、心慌、头晕等症状,强烈不适,行走困难,是徐经理第一时间组织员工,用酒店专车把她送到了周口市中医院进行急诊,所幸没有大碍,我们特意送了一面锦旗聊表心意。”刘建权说。

徐超峰说:“省十三运会是我市的一件盛事、大事,大家都应该用热情和微笑欢迎每一位来宾和运动员。”



省十三运会洛阳市参赛队员杨金香(中)为地中海假日酒店送锦旗。