“结婚男”vs“丈母娘刚需”

本报记者 巩雨晨

日前在中国十大城市作的一项调查显示,超过60%的中国女性期待自己的未来夫婿有婚房。对于中国男性而言,“丈母娘刚需”,即买房才能结婚的“刚性需求”压力巨大。绝大多数人表示裸婚——指结婚不买房,只适合那些还没有认识到现实残酷的年轻人。

“丈母娘刚需”带动楼市发展

瑞士《新苏黎世报》注意到:中国男多女少,有房的男性受到女性青睐,房价也因此而被抬高。一项由北京大学的经济学教授张晓波和哥伦比亚大学金融学教授魏尚进的共同研究显示,中国男性及其家庭因此而比女性更努力工作,以攒钱买房,这对中国经济起到推动作用。学者们甚至给出了具体数字:中国国民生产总值的2%来源于此。

“女方在婚嫁市场上的强势地位其实恰恰缘起于中国妇女所受到的歧视。传统上许多家庭都希望有一个儿子,而不是女儿。但他们只能生一个孩子,而安排流产手术在中国也并不复杂。结果就是,中国男人比女人多,平均115名男子才对应100名女子。性别分布不均的程度有地区差异,这也体现在住房价格上。性别分布最不均衡的地方,房价就最高。具体的数据显示中国大城市里房价约30%至48%的增长都要归咎于男性为娶老婆而买房。

然而,婚姻市场的压力对男女双方都没有好处。在北京,即使是尘土飞扬的郊区,一套房的售价也是北京市民平均年薪的15倍。

利好政策为“结婚男”减压

2015年2、4月央行两次降准、3、5月两次降息,加之3.30新政二套房首付降至四成,楼市迎接的这一波波的新政,且不论市场走向如何,房贷利率的下调对于打算贷款买房的“丈母娘刚需”的结婚男,以及已购房、采取浮动利率合同的家庭来说,能节省一笔利息开支。

徐先生是一名正在还贷的刚需购房者,2012年买房的他很幸运地赶上了8.5折利率,贷款50万元,2014年11月22日前,五年期以上商业贷款利率执行6.55%的基准利率,折后计算,月还款额2860元,当利率下调至6.15%,他的月还款额下调至2754元,比之前减少了100多元,而如今五年期以上贷款利率再次下调,徐先生的月供额也随之减少到2632元,相比去年11月之前减少228元。业内人士表示,利率下调不仅对正在还贷的市民是一个利好政策,对即将置业的购房者来说,利率下调降低了未来的月供,这样便间接扩大了购房者的预算范围,选房的时候也有了更多的选择。

优惠促销助力“结婚男”

经历了2014年的地产寒冬,政策松绑潮不断涌来,楼市2015年成交量有了明显的提升,但房地产竞争也日趋白热化,房价不再像火热期那样疯长,开发商也没有勇气借机涨价,楼盘大打促销牌,又给即将结婚娶老婆的男士们温情提示牌,择优选择更适合自己的温馨住房。

海洋城·御府77-140㎡胜利大街稀世湖景现房,市府前实验幼儿园、实验学校小学部、实验学校中学部,唯一的学区洋房,打出9折清盘的优惠。90㎡品质三居、143㎡奢雅三房、210㎡墅式四居,一楼带40-120㎡大院落设计,多种户型多重选择,高品质实景现房金基林语这个月则打出抽奖送豪礼的活动。各区域均有楼盘打出特价房,大幅优惠等促销政策趁机抓客,楼市可谓热闹非凡。

西苑首秀 海通业主篮球赛新力量

5月9日,由东营海通物业举行的各小区业主篮球赛正式举行。明月豪庭、时代康桥、海通骏景、西苑丽景等代表队进行了激烈的角逐,山东海通地产斥巨资建设的西苑丽景项目业主,首次亮相业主篮球赛。作为新组建的业主队伍,西苑丽景代表队充满激情与活力,在与冠军获得者海通骏景代表队的比赛中,西苑丽景业主运动员们里突外投,差点成了巨人杀手。在此,代表西苑丽景项目向参与比赛的业主致敬!也祝愿入住的准业主们,再接再厉明年取得佳绩!

东营海通物业服务有限责任公司是于2001年7月注册成立的专业化物业管理服务公司,注册资本1000万元,具有二级物业服务资质。现有员工300余人,其中具有中级以上职称的管理人员、工程技术人员45人。

公司现管理的项目类型主要有高档写字楼、高档别墅住宅区、普通住宅小区、商住综合小区等,管理面积高达100多万平,管理类型多样,管理经验丰富。

其中公司管理的明月豪庭小区、海丽园小区、海通骏景小区获得 “山东省物业管理优秀住宅小区”的称号。公司管理下的海通智慧广场先后获得获得“东营市物业管理优秀大厦”、“山东省物业管理优秀大厦”称号。

公司在做好基础性服务工作的同时,注重服务社区文化活动建设,以“海米家族”为依托,公司定期举办各类丰富多彩的社区文化活动。

公司奉行“超越期望,服务创新生活”的服务理念,海通物业努力成为业主的好保姆、好管家、好朋友;成为发展商的好帮手、好伙伴;以市场化运作、规范化经营、制度化管理、精品化服务的经营理念,创物业品牌,建一流企业。

绿色建筑离我们有多远

朱晓晓

2014年3月16日出台的《国家新型城镇化规划(2014-2020)》提出,城镇绿色建筑占新建建筑比重将从2012年的2%提升到2020年的50%。什么是绿色建筑?它又将为经济社会生活带来什么不一样的改变?有专家预测,未来的绿色建筑变革,将是一场以房地产为中心,牵涉建筑设备供应、绿色低碳技术研发、能源控制管理等全产业链的技术变革与升级。

什么是真正意义上的绿色建筑

“绿色建筑”的“绿色”,并不是指一般意义的立体绿化、屋顶花园,而是代表一种概念或象征,指建筑对环境无害,能充分利用环境自然资源,并且在不破坏环境基本生态平衡条件下建造的一种建筑,又可称为可持续发展建筑、生态建筑、回归大自然建筑、节能环保建筑等。

就目前我国建筑来说,95%以上的既有建筑是高耗能建筑,建筑业作为高消耗大户,行业消费占全社会能源消费的30%。能耗水平与国际先进水平差距较大。

近年来,随着新政策的出台,越来越多的房企洞察了先机,万科、绿地等龙头企业纷纷加大了绿色建筑的推广力度,不少房企也为了增加楼盘销售量,也纷纷打出了绿色环保的宣传语,实际上很多房企在小区增加一小片绿地,但严格意义上来讲,它还不算是绿色建筑。有专家指出,房地产要搞绿色建筑,就意味着一个很大的创新和转型,并不简简单单的喊口号。

绿色建筑不是昂贵建筑

根据目前的国标,绿色住宅建筑必须满足以下条件:住区绿地率不低于30%,人均公共绿地面积不低于1平方米,节水率不低于8%,景观用水不采用市政府供水和自备地下水,建筑造型要简约朴素,无大量装饰性构件,设置密封性的垃圾容器,并有严格的保洁清洗措施,生活垃圾袋装化存放。

尽管看上去条件很多,成本很高,但因为行业处于发展初期,需求相对来说比较小,没有形成规模经济,但这并不是最大的行业发展因素,新兴事物总会随着规模化运用和技术进步,不断向主流进化,很多人意识中,绿色建筑就是高科技的技术,这其实是一个误区,绿色建筑并没有想象的投入的大,专家据以往住房城乡建设部“绿色建筑后评估调研”成果分析,住宅项目一星级、二星级、三星级绿色建筑的每平方米的成本只增加了33元、73元、222元。

绿色经建筑的平稳发展,最终还是要靠内生动力,激发市场主体的积极性和创造性,目前的阻碍还是企业认识能力还有消费群体的意识普及,尤其像东营这种规模较小的城市,没有相应的技术能力,也没有超前的意识,其实绿色建筑并不妨碍经济效益的增收,房地产还是主要打价格战,绿色建筑并没有形成产业化,企业应该意识到绿色建筑是建筑业的深刻革命,加上如今政府大力倡导和补贴,其经济效益会更加的突出,是真正意义的保值建筑。

无理由退房,恒大棕榈岛阔景豪宅五月钜惠倒计时

自年初以来房地产市场上接连迎来了几番利好政策相关专家指出楼市频出的政策利好,买房置业迎来好时机,这也必将刺激楼市新一轮的火热趋势,在众多楼盘涨价之际,千亿恒大集团在东营的精品巨作恒大棕榈岛,“五月特惠季,超低首付+无理由退房”感恩回馈。红五月,抢房抢抄底,买房不要再犹豫,好房要早下手!

世界500强恒大地产,缔造东营首席世界级岛居大盘

近日,福布斯发布了“2015全球企业2000强榜单”,232家中国企业跻身其中。在全球金融、房地产等巨头的激烈竞争下,恒大地产作为中国地产龙头企业,成功进入福布斯世界500强企业!

恒大棕榈岛是恒大地产继恒大黄河生态城之后在东营的又一力作。为完美呈现岛居生活的高端华贵,恒大棕榈岛为居住者尊配3.6万平米的意式皇家园林,移步异景,处处如画。另外,30多种乔木,100多种灌木以及银杏、白玉兰等各式名贵树种,彰显最尊贵大气生活品质。

恒大棕榈岛完美诠释业主尊崇生活,为业主配备航母级配套。全时全能生活配套满足广大业主的高档购物休闲活动、近10万平米世界级铂金酒店营造国际主流生活氛围,近3000平方米大型幼儿园,以国际一流的教学水准打造最佳幼儿学习环境,社区内尊配国家一级物管资质的金碧物业全天24小时呵护业主。

无理由退房实力承诺,冠军品质退无理由

恒大集团董事局副主席、总裁兼执行董事夏海钧认为住宅也是商品的一种,理应像其他商品一样获得“包退”承诺。作为中国房企前十强,恒大有能力、有责任带头为维护购房者的权益和市场的良性发展做一点事情。让住宅“无理由退房”在恒大成为一种常态。敢于提出“无理由退房”,这份自信不仅源于对房产市场发展的信心,更源于对自身房屋品质的自信。

作为恒大地产在东营的精品力作,恒大棕榈岛,完美延承恒大精品地产理念,凭借满屋名牌9A精装、千亩双湖、万平园林、航母级完善配套、国家一级物管金碧物业等综合价值优势,将高品质湖岛生活的内涵演绎得淋漓尽致。选择东营恒大冠军品质住宅,退房无理由!

红五月特惠季,超低首付入手湖岛豪宅

继“五一大优惠”活动之后,为助力油城购房者的置业行动,东营恒大棕榈岛“五月特惠倒计时无理由退房”,以实实在在的钜惠活动回馈全城购房者。

据悉,恒大棕榈岛,143—340㎡经典户型,超低首付5万元起,瞰湖阔景豪宅送最高31万豪装,享超长无息分期,湖岛双拼最高钜惠30万,送观湖庭院!