

异地买房 转战二三线城市



“你在海南买房了没有？”“想不到黄山投资房产？”“成都目前房价还可以，一起去看看？”春节以来，各地兴起一股异地买房热潮，越来越多的人都倾向于通过投资房产使资产保值增值，积极参与到异地买房的大军中。与

往年不同的是，不少嗅觉敏锐的买房者开始意识到，在北京、深圳、上海等一线城市投资房产所能获得的利润已经日益缩小，而一些二三线城市却处于房地产业发展的高峰期，不仅准入门槛低，还有发展潜力，于是纷纷“转战”投资地点，不少市民的身影开始

频繁出现在南宁、成都、合肥、张家港……

升值空间很大

梁先生是浙江某市某电缆企业的销售经理，十几年来，他在北京、上海、深圳等一线城市已经投

资了好几套房子。今年他一直考虑投资二三线城市的房产。“北京、上海等地的楼市近几年增幅巨大，价格也越来越高。虽然说升值快，转手快，但同时风险也大。”他说，现在的二三线城市的价格处于“洼地”，比较有投资价值，最重要的是，按现在的房价，上海买一套房子的钱，在那里几乎可以买3套，这让他觉得更有投资“分量”。

目前，他最关注的房源是长三角一带的昆山、太仓、苏州、无锡、嘉兴等地区的房子，他说这些地区有着天然的地源优势，交通方便，可投资也可自住。另外，沈阳、西安、长沙、重庆等价格仍属低区的省会城市，也在他的投资考虑范围内，因为这些城市有着深厚的文化底蕴，扎实的经济基础，房价却尚未启动，升值空间很大，比如在沈阳，单价6000元就可以买到地段不错的精装修房。

准入门槛较低

“一线城市的房价太高，实在是没有那么多资金投入，也不敢往那里投。”李女士是浙江一家房产中介公司的业务员，身处这个行业，耳濡目染，投资房产的理念渐渐扎根。这几年她利用工作上的便利，获得了不少有关房产的信息，在深圳、上海买进卖出了好几套房子，赚了不少钱。今年，她把目光放到了长三角地区，准备在那里寻找淘金机会。

“长三角一些城市具有优越的地理位置及丰富的经济资源，像苏州、无锡、常州这些城市，虽然这一两年来房价已经有一定幅度的提高，但从空置率、还是从供应情况来看，这些城市仍不失为投资增值潜力较大的区域。”她说，尤其是江苏昆山、太仓等地，将来上海轨道交通11号线延伸到昆山，城际高铁建成，都是昆山楼市的利好，而且目前昆山的房价并不高，太仓的房价则更低，到这些城市投资门槛低，空间大。（摘自《临安新闻网》练淑姣/文）

“胶囊公寓”想说爱你不容易

上月底，78岁的退休工程师黄日新老人，在北京市海淀区六郎庄建起“胶囊公寓”，房间只能容下一张单人床，租金200—250元/月。不久，25岁的山西姑娘张琪，搬着自己的全部家当——一个小行李箱来到这个新住处。

类似的胶囊公寓出现在日本，比黄日新老人的胶囊公寓还要节省，似乎是一个蚕蛹住过的茧，仅仅能容纳下一个人躺进去。而黄日新老人的胶囊公寓则要人性化得多，起码往上的空间完全可以站开一个人——看看，我们比日本的胶囊租客住得好。

胶囊公寓，想说爱你不容易。“第一天不太适应，”张琪说，这里隔音不好，而且她的邻居都是农民工，夜里有些吵，而自己当天带的被子不够厚，冻得一晚上没睡。张琪也感觉到了“吵”。相声里那不曾落下的鞋子，让一位老人等了半天也难以入睡，而现在的租客们，又有多少人能体谅到邻居们的苦衷？

“胶囊公寓”绝不会是第一例，而是会出现无数效仿者，甚至连居民区也会出现大量的胶囊公寓。而其首先冲击的就是他人的安静权、生存权。此外，这种胶囊公寓所带来的治安问题，供热供水问题，火灾等安全隐患问题，公寓出租者能提供保障吗？派出所、消防部门、水电热服务部门准备好了吗？

值得注意的是张琪本人就是房东，在双井买了一套20多平方米的房子，当然一个人住也够宽裕，只是她把它租出去了，每月1200元。而真正需要这种胶囊公寓的大有人在，那么，解决以上问题的根本还是要依靠政府建造更多的外地人也能临时租住的廉租房，或者平抑房地产价格，让外地人也能买得起低价经济适用房。类似的廉租房经适房可以参考胶囊公寓的设计理念，但一定要满足租客的起码隔音需求，基本生活电气暖的需求。

（摘自《新浪房产》李振忠/文）

房企招兵买马 销售策划人才吃香

房地产企业对人才的需求几乎是全方位的，不仅是高端专业技术类人才、营运人才，还是客服销售类、营销策划类人才，都存在一定需求缺口。”日前，成都一著名品牌地产公司项目老总这样对记者说。随着各地地王的频现，房价上涨之势难以遏制，楼市再次呈现出一派繁荣之势。随之而来的是房地产企业招聘市场也出现久违的热潮。

储备人才房企提前应对竞争

从今年3月初开始，很多在成都开发多年的地产公司连续数周刊出整版招聘广告，招聘职位上到项目老总，下到客服助理，几乎各个职位均有需求。

记者了解到，一些大品牌房企的招聘面非常广。以置信、保利、蓝光为例，今年招聘的范围包括运营、建筑、规划、营销等各方面。业内人士指出，这些品牌公司集中在一段时间内发出如此多且范围广的招聘广告，还是非常少有的。同时，其他房地产企业的人才吸纳步伐也不断加快，一位开发商分析说，“在未来的竞争中，我们内要应对渐趋理性的市场，外要开疆扩土，这种情况下做品牌、争品质才是企业上策，而这一切离不开人才，人才战略要提前做好准备”。一刚进入成都房地产公司人力资源部的有关负责人告诉记者：“我们公司明年准备开建新楼盘，急需建筑工程师、营销策划高手，但市场竞争日益激烈，必须有过硬的技术、专门的策划团

队才能领先。”“如何找到专业营销管理人才以及具有专业眼光和独特视野的策划团队，是目前迫切需要解决的问题。”成都怡和地产相关负责人如是说。与往年相比，今年房地产链条企业的用人需求也尤其明显，人才争夺非常激烈。

项目经理资格越老越吃香

记者通过对房产公司的调查了解，需求量最大的是项目经理和营销策划人员。

据了解，从去年底，蓉城的许多房地产企业纷纷上马新项目，工程项目经理需求量一直很大，同时薪酬比较高，年薪一般至少

在20万元—40万元。不过，这个职位对应聘者的要求也很高。通常情况下，应聘资深工程项目经理要有10年以上工作经验。

“一些公司为了吸引高素质人才，对策划专员的年薪给出了12—15万，这对于刚进入房地产行业不久的年轻人来说确实有巨大诱惑力。但面临公司的扩张、市场竞争的激烈，高薪的背后也是辛苦的付出和不计其数的加班。”一位地产资深人士如此叹息。值得注意的是，房企的大量招聘，也吸引了众多今年刚刚毕业的大学生的关注。业内人士指出，营销类人才作为房地产企业招聘重点，相对于其他行业对求职者有行业背景、工作经验等要求，房地产营销类人才门槛不高，不重学历、证书和经验，对于大学生来讲，进入企业更容易一些。一位在房地产企业任职的招聘专员表示：“企业更看重毕业生的沟通能力、推销能力，因为这直接决定销售成绩的好坏。”

压力大入职前调整好心态

最近几年，房地产市场一路上扬，在许多外行人士看来，房地产从业人员从事的是一份高收入的风光职业。但随着现在城市开发节奏的加快，市场竞争程度的加深，许多从业人员感受到极大的工作压力。从去年底开始，成都楼市就陆续出现营销总监级别以上的高管辞职，他们大多感叹“太累了，需要好好休息”！进入今年以来，许多公司纷纷上大项目，不少公司甚至多盘齐发，记者听到这些职业经理人或部门总监最多的感叹便是：“连续几个月没休息了”、“昨晚又熬到三点”之类的感叹。的确，与以往做完一个项目停歇一段时间再开新项目不同，最近几年的房地产开发节奏明显加快，特别是在行业里具有领导作用的几大房地产公司几乎都是多盘齐发，导致整个行业都进入到高度运转的状态，“一人千两个人甚至三个人的活”的规则在房地产行业普遍存在。对于那些准备在房地产行业谋求一份好工作的年轻人来说，入职前一定要调整好心态，做好抗压的思想准备。（摘自《新浪房产》王相香/文）

房子寄托了生活理念

前几天看到一张“中国房地产崩盘时间表”，它通过与日本1985—1991年的楼市走势相比较，预言2011年中国房地产也将像日本一样崩盘。上网看新闻，又有报道说今年3月以来，北京、上海、深圳等一线城市的房地产销售再度升温，房价上涨明显。

好友去年底买了间一室户“蜗居”，打算用于出租。家人都反对，一是去年二手房房价到年底涨了30%，二是好友除了自住的一套宽敞的大房子外已经另有两

处小型房产。而她却认为买房的动机除了“刚性需求”，更看自己选择怎样的生活方式。好友只想在退休后做个收租婆，日子好过些。这套小房子楼层好，紧靠内环交通便捷、容易出租，周边同样的房子出租价至少在2200元以上。租售比在1:300之内，这是很重要的权衡指标，该买就买。周边也有一些这样的朋友，他们认定上海的土地是稀缺资源，瞄准租售比合适的小房型出手。

关于租房还是买房，与个人的价值观有关。有些人认为能在一线城市买房的钱不如移民，在他们眼里房价的高涨只是一串数字而已；有些人却为拥有一间蜗居而快乐地做着房奴，房价高涨也阻挡不了买房的热情。中国人受传统思想的影响，人人都想拥有一间属于自己的房子。房子对于百姓的意义不仅仅是供人居住的空间，更是带有感情色彩的快乐港湾。现在政府对房地产市

场出台的一系列政策，是为了遏制房价过快上涨，谁又能通过这些政策来判断房价的未来呢？10年前你有一笔不小的资金，怎样用到今天是最划算的？存款？买股票？买黄金？还是直接消费掉？在中国在上海毋庸置疑的是买房子。只要中国经济持续增长，笔者认为“租房不如买房，迟买不如早买”。无论是买第一套房还是买第N套房，对老百姓来说，更是为自己的未来买一份安心。（摘自《新民晚报》徐琦/文）

买房要打消一步到位思想

两会之后，地王频现，3月底楼市又现热潮，量价齐升。那些期待房价下跌的消费者似乎又陷入难以决策的两难境地，是迅速出手买房还是继续等待呢？

毋庸置疑，“地王”的再度出现，成为推高房价的“罪魁祸首”。“地王”的出现带来广泛的市场关注和社会舆论，间接地提高了“房价还会涨”的市场预期。消费者渐渐接受了开发商的“成本+利润=售价”这种定价法则，认为不赚钱的事开发商不会做的，所以地价涨了，房价跟着涨是件顺理成章的事情，这么传播的人多了，各类媒体也大肆炒作，再加上开发商的各种营销手法的催化，又激发了消费者的羊群心理，“赶快买吧，再不买又要涨了”，房价就这样又上去了。

当然房价的上涨还有很多其他的原因，如实体经济复苏，经济面好转；供需关系失衡；城市的发展，区域价值的提升；开发的水平的提升；市场资金流动充裕等。

进入4月、5月，随着开发商

推盘高峰期的到来，消费者看准时机后，该出手时就应该出手。而购买力有限的买家要认清自己的实际情况，选择适合自己的物业，而不是盲目追随。

当购买力有限的时候，不宜去追捧热点楼盘，原因是热点楼盘太多人关注，买家云集，再加上地产营销将楼盘的价值最大化，目前的售价已经将未来几年的潜力透支了，这对发展中的中产阶层是不利的。可以关注核心

区域附近(如近郊)并又和政府规划方向相符的精品楼盘，可能现在不在最中心，但随着城市中心的外扩，慢慢也会成为核心区域，这类楼盘目前售价较低，未来的升值潜力较大。

另外，可关注一下成熟楼盘的尾货，消费者往往能淘到物美价廉的好房子。

一般项目到了货尾的时候，喜欢打促销牌，开发商无心恋战，想尽早清货，买家这时介入往往

谈判空间大，可把握主动权，且项目处于成熟期，相应的生活配套及小区的生活氛围已经形成，即使物业有小小瑕疵(如楼层、朝向等)也是可以接受的，毕竟没有十全十美的物业。

打消一步到位的置业思想，按目前的实际情况量力而行，因为人们已经过了一辈子只买一套房的时代了，可以根据不同的发展时期换购不同的物业。（摘自《东莞时报》陈玉燕/文）

“轨通时代”咋买地铁房

成都地铁1号线将在今年10月率先运行，市面上应声出现了许多贴上“地铁”标签的楼盘，成为目前成都楼市最抢眼的风景。但专业人士提醒，并不是所有打“地铁”牌的楼盘就是地铁楼盘，就值得购房者投资，购房者可通过以下几个方面来选购地铁房。

市中心关注地铁二手房

随着地铁一号线的即将通车，沿线的楼盘均因“地铁”元素而抬高了身价，就连二手房的价格也跟着涨起来。专业人士告诉记者，很多住在地铁沿线周边的居民这两年根本不着急卖房子，他们都在等待即将运行的地铁能够再度推高房价。

记者在城北文殊院附近的一家二手中介公司了解到，去年这里新开的楼盘价格几乎都在6000—7000元/平方米，但现在，就是去年才卖出去的新房，在这家公司挂出来的价格至少都是超过了8000元/平方米，“地铁对这里的影响非常大，很明显地拉动了区域内的二手房价。”

地铁周边商铺有赚头

地铁的开通除了对市民出行带来极大方便外，还给站点周围的商圈带去了非常可观的商气、人流。“这种效应将直接推动以前旧有商圈焕发新的生机，同时还将重新开辟出一些新的商圈。”一位业内人士分析道。

据了解，在传统的商圈内，因为地铁带来的客流可以再度推进商圈内的商业发展，甚至可以让一些没落的商业区域再次焕发生机，“在即将开通的一号地铁沿线中，像骡马市区域就应该属于此类，所以从投资的角度来看，这些区域应该值得关注。”

另外，地铁沿线区域还将根据具体线路安排，催生一些新兴商业圈层，像城北一号线末端周围，就将依托升仙湖站点开通后旺盛的客流，修建形成成都地铁RBD区，商铺投资专家表示，虽然目前得到的消息地铁RBD区内的商业将采取只租不售的方式面市，但区域周边或内部其他楼盘的商铺还是极具投资价值。

有地铁的写字楼更受宠

据了解，在地铁开通后的半年时间内，沿线受地铁直接拉动的楼盘价格一般将会上涨至少1/4左右，“导致很多投资者都在追捧住宅投资，但投资者也可以将目光瞄向地铁周边的写字楼。”

商务物业中特别是甲级写字楼，对交通的要求都非常高，都会处在优越的交通环境中。在采访中记者了解到，今年很多知名公司在选择办公地址时，对那些地铁写字楼非常青睐，导致了許多地铁写字楼的出租率非常高，同时销售也很火爆，像位于新城南的高新国际广场、拉德方斯、新希望大厦等地铁写字楼。

线路两端升值潜力大

地铁对楼市格局的改变非常大，其中最明显的就是可以推进一个城市的多中心发展。地产资深人士认为，以前因为市区开车上班会经常遭遇拥堵，所以很多市民都不愿意购买市郊楼盘，但随着成都地铁1、2号线路正式对外公布后，很多市郊楼盘开始进入卖房春天。

地铁通行后，地铁线路两端，即成都的东、南、西、北四大地铁头区域，将在地铁的推动下形成多个新中心区域，应该是投资楼市的重点区域，现在这些区域的房价已经开始缓慢上升，但在地铁通行后还将迎来一次明显的补涨，地铁线路两端区域内的楼市具有极大的投资价值。

（摘自《四川在线》钱乐亮/文）