

海南岛上的河南窝



海之恋兴起候鸟式休闲 他们率先成为物质充裕、精神富有,还有一定的富余时间的“三重富人”

春节前,65岁的岳女士和老伴去了海南,与以往度假不同的是,今年,他们住进了自己的房子。房子位于三亚天涯镇,与著名景点“天涯海角”近在咫尺。

“房子不大,一室一厅一卫,只有50多平方米。”但在记者和岳女士沟通中发现,岳女士的房子有着独特的附加值。原来,岳女士购买的不是普通的商品房。这是一个占地17多亩的槟榔果园,岳女士的初中同学把果园

租了下来,建了17套房子。有两室一厅的,有一室一厅的。房子除了有几套被同学的亲戚买走,其余10余套的购买者均为他们的同学。

据岳女士介绍,其果园周边,有不少这样形式的“窝点”,“听说我们北边有一个很大的园子就是郑州北郊一个人租下的,里面住的差不多都是我们郑州老乡呢!”

随着国内“9+3”候鸟式、“5+2”钟摆式休闲方式的兴起,中国的休闲度假地产也步

入发展中期。尤其在海南,更多有实力的中国人选择到这里休闲度假。

所谓的“三重富人”就是这样诞生的。他们物质充裕,精神富有,还有一定的富余时间,他们早已不拘泥于满足“城市之家”和郊区装修奢华的别墅,他们更重视能让身心真正得到放松的“度假之居”。而其中,不能忽略的则是“老友圈”,对于养老为主的异地置业,这一点尤为重要。

中原人的海景式生活时代 河南人首次超过东北购房群体成为海南置业的新生力量

2013年7月16日,碧桂园在郑州召开产品推介会,向郑州推介其在青岛附近的碧桂园十里金滩项目。碧桂园在郑州并没有在售项目,但这个项目在郑州设有专门营销机构,“河南尤其是郑州市场我们格外看重,河南对海有着超乎寻常的眷恋。”其地区营销负责人坦言道。

“从明天起,做一个幸福的人……我有一所房子,面朝大海,春暖花开”,诗人海子的幸福生活梦想被人广为传诵,这在一个侧面反映了人们对于一所海景屋子的追逐和喜爱。据统计,全海南岛的新建房产有70%卖给了岛外人,其中三亚的购房者90%是外

地人。

2009年,周先生在三亚买了首套房,这几年的春节,当很多郑州人开始拖家带口到海南度假时,周先生却已经可以住在自家的房子里充分地享受假期的惬意。“我现在真的能享受到海子诗里所写的面朝大海,春暖花开的生活”。

彼时,正是海南“国际旅游岛”上升为国家战略之际,也就是在这一年,伟业集团挥师海南,开拓疆域。先后成立了6家全资子公司,并在兴隆、文昌、屯昌、儋州、三亚、海口、澄迈、五指山等地进行布局开发。

对此,伟业控股海南集团副总裁袁淑贤曾对媒体表示,海南岛被称为“中国夏威夷”,

伟业沿海南环岛布局,就是要把海南这种度假休闲的生活方式,引入河南家乡人心中,让河南人过上在河南永远无法实现的海景式旅居生活。

据2012年海南房地产协会有关数据统计,河南人在海南置业的比例占整个全岛外地人购房比例的7%,居全国第六。而记者从2013年9月举办的郑州房地产博览会“海南展团”上获悉,海南的岛外购房者结构已发生变化,作为后来崛起的购买市场,河南人首次超过东北购房群体,成为海南置业的新生力量,而河南消费者的经济能力之强也让业界为之侧目。

“河之南”爱上“海之南”,故事才刚刚开始。

抱团闯海南海阔天地宽 豫发是河南首家进军海南的本土房产企业

2008年秋季的一场房展会上,豫发置业因推出其在海南五指山市开发的翡翠谷项目,成为整场展会的一个独特亮点,豫发置业因之成为公众所知的郑州地产企业第一个在海南吃螃蟹者。

作为在公众和媒体面前亮相的,郑州地产企业在海南五指山开发的首个项目,“翡翠谷”的面世获得了政府、市场、业主的一致认同,产品层次也引领着同期五指山房地产先驱。

2013年,圣河湾——一个更高于“翡翠谷”品质的精品楼盘问世。豫发海南圣河湾项目代理人、郑州感恩房地

产营销策划有限公司胡静告诉记者,“时下郑州不甚理想的空气质量促使着郑州人有越来越强烈的外出置业冲动。而豫发集团在海南项目的负责人五指山裕发置业有限公司总经理李峰,对书法、绘画和古诗词特别偏爱,他的这种个人魅力和艺术修养必然会在产品中留下烙印。我相信,豫发新近开发的项目‘水墨雨林’一定会获得在河南这个传统文化深厚之地成长起来的中原人青睐。”

豫发、宏光、太极、伟业、正商、昌建、华林、国润、新乡置业、河南高速……这是一串不完全统计的在海南攻城略地的中原地产企业名单,跻身如火如荼的海南开发大潮,他们以河南开发商这一群体的名义,从黄河故道走向大海蔚蓝。

这是一组浮出海面的名单,更多的中原地产企业则是潜伏在“海底”,海南拿地“静悄悄”,无论是东部、西部还是中部,在海南的各个县市中,触目即可见到中原地产商往返穿梭的身影。

正如“来而不往非礼也”的古训所言,有了诸如万达、升龙、绿地等外地地产企业进驻中原,郑州本土的一些地产企业,作为先行者和排头兵,早已跨出河南大门,与万科、雅居乐、中信、SOHO中国这些中国地产大佬一道,融入了海南国际旅游岛开发的波澜壮阔的滚滚浪潮,就像正商地产董事长、河南房地产业协会会长张敬国所言的那样:“郑州地产企业应该像浙商进入全国那样,抱团闯海南,海阔天地宽。”

从威海银滩进而到山东半岛,从海南到广西北海——对于异地置业,郑州人并不陌生。深深扎根在中原土壤里,在腰包鼓了以后,郑州人对外出置业有着异乎寻常的冲动,而这种冲动从郑州房地产市场化以后就生根发芽,现在有愈演愈烈之势。

“海南最吸引人的地方就是优美的环境!”“海南空气好,温度也适宜。”毫无疑问,在海南居住已经成为人们回归自然的最完美表现,海南成为全中国尤其是北方人民的休闲后花园。在海南买房度假,享受椰风海韵的旖旎风光,已经成为很多现代人的生活方式。

无论是大的生态环境、城市人文、区位优势,还是开发商的品牌、产品品质,甚至是景观、户型、物业管理……对于有着明显度假功用的第二居所的选择,人们重视非常、全面考量,而随着近年来中原人对海的爱恋集体升温,置业海南的标准中又催生出独特的坐标“亲友团”。

一方水土养一方人,人们在进行异地置业时,越来越重视故土和乡情,以及邻里关系带来的心理影响。这不仅仅是对圈层的又一诠释,更是当代社会中,人们情感归属的精神需求。

乡音几句心头热,风俗未改情依然。海风吹得人心醉,直把海南作河南。本期《楼市星发现》和我们一起寻找海南岛上的河南窝吧。郑州晚报记者 苏瑜