

# 威海海景房闪亮齐鲁房展

## “最宜居”很吸引人气,业内建议抱团促销

文/片 本报记者 吕修全

4月17日,为期3天,由齐鲁晚报、生活日报主办的2011第二十四届齐鲁春季房地产展示交易会在济南舜耕国际会展中心隆重闭幕。威海云华房地产开发有限公司携旗下伴山蓝庭项目、威海威高房地产开发有限公司携旗下威高花园及威高广场项目也不远千里来到济南参展,吸引了众多顾客,威海作为世界“最适合人类居住的城市”之一,优良的生活环境吸引着投资者纷至沓来。

### 展会现场

## 展会刚刚开幕 就已达成数十购房意向

同在A-11区的威高花园及威高广场项目展区也吸引了大家关注的目光,在15日上午开场前的两个小时里,威高房地产开发有限公司工作人员蒋女士已经拿到了23个有意向购房顾客的信息。

“8点进场,到现在已经有18个批次的投资者来这里咨询伴山蓝庭并表示了购房意向。”4月15日上午10点,云华地产营销经理殷骞在忙碌中抽出时间和记者交流。据殷骞介绍,云华地产的工作人员于14日赶到济南,开始在舜耕国际会展中心A-11区为伴山蓝庭项目布景,“晚上9点就布置得差不多了,主办方的准备工作做得很充分。”

15日早上8点开始进场后,有许多人前来伴山蓝庭咨询威海海景房的具体情况,“先后有10位济南的,2位威海的和6位其他市的共计18位顾客表示了购房意愿,留下了联系方式,我们将会和他们保持联系,尽快安排他们去威海查看现房。”殷骞对3天的房展会充

满了期待,“相信这3天会有更多的市民想要了解威海的海景房,了解我们的伴山蓝庭。”

同在A-11区的威高花园及威高广场项目展区也吸引了大家关注的目光,在15日上午开场前的两个小时里,威高房地产开发有限公司工作人员蒋女士已经拿到了23个有意向购房顾客的信息。“威海是个好地方啊!作为世界‘最适合人类居住的城市’,在那里养老应该是个不错的选择。”济南市民,60岁的钱先生兴致勃勃地和记者聊着自己退休后的计划,“我想在海边买套房子,和老伴儿去安享晚年。”据钱先生介绍,钱先生的弟弟现在住在威海市经济技术开发区,“人老了,和亲人们呆在一起才有意思。”



某楼盘沙盘前,一对老夫妇在选购房产。

### 展销亮点

## 购海景房多为养老 “最宜居”成为最大卖点

据王女士考察,威海的海景房的价格还比较适中,“我可以接受”,她希望可以为自己的父母在海边购置一套房产以供老人养老之用,“为人子女给父母表孝心也是应该的。”

记者在采访中了解到,前来伴山蓝庭、威高花园咨询房产事宜的顾客主要是用于养老,参观者有为自己选购的,也有子女为父母提前购置安度晚年的。只有少部分投资者希望可以在威海“限购令”出台前投资房产,缓解金融危机下的通胀压力。

在伴山蓝庭展区,章丘市民,60多岁的郭先生想买一套可以安享晚年的海景房。“我刚刚退下来,威海那边的气候,环境要比济南这边更适合养老,威海文登的长寿之乡就是力证。”郭先生告诉记者,他想买一套100平米左右的海景房,“最好是在一楼,方便出行。”伴山蓝庭工作人员张先生向郭先生介绍了伴山蓝庭位于元宝山麓、距离海水浴场仅需要步行5分钟的区位优势,“您如果是购买一楼,将赠送您一个独立的花园及地上产权车库。”郭先生了解后,对伴山蓝庭项目表示满意,希望能尽快去威海“看看房子,看看大海”。工作人员表示

将会在6月份统一安排车辆接送广大有购房意愿的顾客赴威海看房。

4月16日,家在潍坊的王女士特地赶到济南舜耕国际会展中心房展会现场参观各家房地产公司的房产展览,她径直来到威高花园项目展区前,“我就是奔着海景房来的。”据王女士介绍,潍坊地区的海景房近年来深受人们的青睐,价格也是一路攀升。据王女士考察,威海海景房的价格还比较适中,“我可以接受”,她希望可以为自己的父母在海边购置一套房产以供老人养老之用,“为人子女给父母表孝心也是应该的。”

家住济南市历城区的王先生在伴山蓝庭、威高花园展区前徘徊良久。记者询问其购置威海房产的缘由时,他解释自己是做软件开发的,“收入尚可”,济南出台“限购令”之后,王先生后悔没“早些下手”,近期想去威海等沿海市投资房产,“先去威海看看情况再决定是否买房。”



威海威高地产展区。

### 产业思考

## 优惠政策很吸引人 抱团促销方显竞争力

房展会中不少开发商推出各种优惠措施吸引购房者,包括置业会、特价房、三重、四重大礼等等,威海云华房地产开发有限公司的伴山蓝庭项目推出的特价房或直接优惠2万元的优惠政策很吸引人气。据工作人员张先生介绍,在房展会期间,凡有意向购房的顾客均可选择购买限量的特价房,特价房每栋每层仅有一套,较其他房子价格上会有很大的优惠,“特价房只有5套,先购先得。”

除了特价房,伴山蓝庭项目还推出了购房优惠2万元的优惠政策(特价房除外),张先生表示,推出优惠政策就是希望可以在海景房的卖点上再增加些筹码,助力房产销售。

记者在采访中观察发现,此次参展的省内大开发商的展台布置风格或精致、或大气,如绿地、鲁能、火炬等较大型房地产的展区都显露大气风范。中建瀛园的展位布置选择了中式风格,现场有茶艺表演、古筝演奏等,置业顾问也是一

色的旗袍,典雅别致与其产品特色相结合,尽显古典之美。美女依然是展会的一大亮点。在鲁能的展位前,几位女孩的劲舞,吸引了不少参观者眼球。

反观A-11区的威海伴山蓝庭、威高花园及威高广场的展区,和几大房地产公司展区布景相比,布置就稍显简单。究其原因,云华地产营销经理殷骞解释一为布置时间紧张,“不到1天的布置时间,也不可能做到类似中建瀛园的复杂布置。”在将来的房展会上,云华地产将会做好充分的准备工作,“也会考虑聘请模特来吸引人气。”

“我们威海的房子在价格上相较于济南、青岛等城市是有竞争力的。但是在房展会上,和财大气粗的济南房地产商们相比,我们就显得底气不足了。”殷骞告诉记者,展区布置简单的第二点原因是财力有限,不能和济南的大房地产商抗衡。“我觉得威海的房地产商们是不是可以搞个联盟,在济南、青岛等地出台‘限购令’的情况下,威海

地产业主动出击,大力开拓外地市场,共同推销威海海景房这张名牌。”

记者在舜耕国际会展中心房展会场外看到,很多威海的中小房地产商们纷纷雇用人员向来往的参观者们发放宣传单册,“威海海景房”的宣传话语不绝于耳。记者粗略统计,包括环翠区、荣成、文登等地的地产项目不下5家,在室外甬路上、停车场乃至人行道上不遗余力地推销着“威海海景房”。而来往的参观者们似乎并不买账,即使是接过宣传单也会随手放进垃圾桶,鲜有人会仔细查看,更少有人停下脚步聆听楼盘的详细情况。

记者随即询问一位为桥头镇某楼盘项目发放宣传单的工作人员为何不进场,该工作人员随即表示出了无奈,“我们的楼盘小,没那个实力啊!”如此看来,殷骞建议针对威海中小型房地产公司“抱团”进军济南、青岛等地的房地产市场,是很有必要的。