



养马岛地 产将如马腾跃

地产精英汇集“世界岛”高峰论坛,畅谈“烟台东部滨海生态城”发展

5月18日下午,“世界岛——2011中国·牟平养马岛区域发展高峰论坛”在烟台市牟平区养马岛新湖赛马跑马场新闻发布厅隆重开讲。国内一线品牌地产公司代表和烟台本土公司的地产精英以及媒体界的朋友们参加了此次论坛。

专刊记者 闫丽君

烟台新湖房地产开发有限公司副董事长吴惠明、银和怡海房地产开发有限公司纪传成、天房集团烟津置业有限公司总经理华志航、三兴集团烟台御海城项目总经理郝新辉、烟台建源置业有限公司营销中心总经理曲中华、龙湖地产烟台公司销售主管王芳、烟台海融置业有限公司副总经理车向升等地产精英参加了此次峰会。

作为一片朝气蓬勃的处女地,地产精英们对养马岛的明天寄予了很高的期望。新湖地产吴惠明认为,养马岛必将是世界岛,将会是全烟台最贵楼盘的地段,在这里,高端商务休闲旅游产业将起步,养马岛将成为休闲度假胜地。

纪传成认为,酒香还怕巷子深,如今烟台地产已具备天时地利,现在把同行业的同仁们集结起来,达到人和的目的,那么烟台的房地产在不久的将来必将走向中国,走向世界。纪总说,养马岛需要这样的论坛,整个烟

台的地产界都需要这样的交流和合作,希望这样的模式以后多多举办。

曲中华就表示,养马岛位于烟台的滨海新城板块,具有极大的区域核心价值。曲中华认为,养马岛位于东部沿海,被划归国家蓝色经济区的发展规划,优越的地理位置自是不必说,而且养马岛素有“东方夏威夷”之称,具有长远的旅游开发价值;历史上,秦始皇也曾东巡来到养马岛,又赋予了其深厚的历史文化底蕴。

“养马岛现在就是一块稀世璞玉,亟待雕琢。”车向升给养马岛定义了一个很形象的比喻,而他的这个说法得到了现场几乎所有开发商的认同,大家一致表达了对养马岛发展战略地位的肯定。

说起养马岛,嘉宾都不约而同地谈到海南的博鳌论坛。博鳌曾经是一个不知名的小渔村,而如今享誉海内外,这正如养马岛,养马岛作为滨海新城板块,目前还处于一个相对沉寂的状态,需要板块间的同行

们联手来共同开创。对此,纪传成表示,目前烟台的房产还处于一个价值洼地阶段,有待房产商们联手开发。

然而,对于养马岛未来房价的走势,房产商们称,作为世界岛,目前养马岛的房价相对较低,原因就在于交通还不够便利。而这个原因,让很多房产商们对蓝色经济区、海上通道以及中国智库的落地抱着很大的希望。会上,房产商们纷纷表示,紧跟时代步伐,正确解读政策,是目前房产商们首先应该做的。

在此之前,齐鲁晚报已经连续举办了多次地产精英论坛,取得了良好的社会影响力。本次选择这一恰当时机,举办养马岛论坛意在听取地产精英人士的真知灼见,集合众议,为养马岛区域的地产发展寻求更好的方向标。论坛本身对提升养马岛,提升烟台的知名度都具有非常深远的意义,而且这样的论坛给地产界的同仁们提供了一个集思共商发展大计的良好平台。



峰会现场

“蓝色牟平,一见钟情”

在养马岛的聚会,可以定义为“养马岛区域发展高峰论坛”,在这里大家表达各自的思想、观点、理念,可以说是一场思想的盛宴。养马岛区域发展需要思想,如果一个地方的发展缺少了思想,那这里的发展就缺少了灵魂。

来牟平之后发现,养马岛之所以被越来越多的人关注,原因就在于这块地有着极大的潜在价值待开发。

其次,就是养马岛这个地方,很适合人居住。中国有一句

很著名的房地产城市广告,叫“上有天堂下有苏杭”,我是从“天堂”走到北方来的人,但我没有觉得烟台比我们所在的“天堂”要差到哪里,甚至我觉得在这里生活的很舒服,这里的人,这里的环境,这里的气候,这里的食物都太好了。我们知道,烟台曾经在两三年前被联合国科教人类组织定义为最适合人类居住的地方,而牟平也有一句广告语在央视台一直打着——“蓝色牟平,一见钟情”,本人也确实是一见钟情。



烟台新湖房地产开发有限公司副董事长 吴惠明

“天时地利人和”

关于养马岛片区发展遇到的问题,可以结合我们传统文化里的“天时、地利、人和”来解读。“天时、地利”就是山东半岛蓝色经济区的规划对我们山东半岛是一个非常重要的契机。现在的文明主要是蓝色文明、海洋文明,而山东这个地方经济发展得比较好,海岸线也比较长,就应该充分发挥我们海洋经济的作用;我国目前的房地产形势,国家强力调控的主要是住宅地产,这就对其他性质的地产,比如说对商业地产、旅游地产等都是机会,而养马岛片区,休闲、度假、旅游是我

们的市场。最近这一两年全国各地的大房地产商云集烟台,尤其是养马岛。这些大的开发商他们有实力,经营理念好,一定会把产品、管理、服务做的非常好。另外,他们在全国各地都有楼盘,会很轻易地在其他城市宣传烟台,宣传自己的项目,这对提升我们烟台、养马岛片区的知名度有非常重要的作用。加上,历年烟台市政府、牟平区政府都强力推动养马岛片区的发展,所以这方面的条件,我们是具备的。这就是我说的“人和”。



山东银和怡海房地产开发有限公司副总经理 纪传成

养马岛资源优越有足够的竞争力

天房进入烟台市场经过了一段时间的考量,我们对环渤海,包括这个片区的项目的选择都是非常谨慎和重视的。在2008年金融危机的前提下,天房毅然决然地拿下养马岛的项目。我们有对市场的考察和研判,同时也是我们自身发展的必然。作为长期在天津的烟台开发商,应该说天房在全国的发展不如其他的一些上市公司,但我们一直有心想在华北地区,特别是环渤海这一

带有所作为,当时选择牟平这个片区有几个方面的考虑。第一,牟平这一板块区域和养马岛前海湾资源很好,地理条件比较优越;另外,作为开发商大家都有一个共识,就是地段。通过研究判断我们觉得牟平这个地段的地非常有竞争力,也有足够的想象空间,未来的房价,包括天越湾、马山寨一带,极有可能会过万,我们对未来发展的前景是很有信心的。



天房集团烟津置业有限公司经理 华志航

养马岛将是世界岛



建源集团营销中心总经理 曲中华

养马岛,跟传统的牟平城区组合在一起,在交通上有很多优势,加上这里也是旅游的圣地,有着很好的基础,还有很多文化底蕴。

养马岛的定位非常好,叫做商务休闲和商务度假的定位。从传统意义上来说,很多人觉得它属于城市东部的边缘地段,比较难接受。

国家海岸。结合以上两点,将来的客群很高端,这些客群过来之后肯定要住,住,行,他们的需求肯定会带旺这一区域。我个人认为养马岛将来有可能成为全烟台最贵楼盘的聚集地,甚至可以超过现在的地王地段。因为这个区域不是烟台的,可能也不是中国的,它是世界的。

养马岛成为青、烟、威中枢

养马岛会成为烟台的T字头。第一,它有“T型”的发展,在一个相对滞后的区域,要发展首先有一个好的前头,养马岛从地理优势来说,刚好衔接了作为烟台、青岛、威海三个区域的中枢地带,它们会成为一个对接。再是,养马岛和马山寨构成了一个湾曲,这个湾曲是作为最集中的,可能会作为休闲商务,居住以及作为高端性的投资,它都有优势。

一个城市可以缺资本但不能缺智慧,城市智慧会大大降低,这不利于城市的发展,希望再座各位多使点力,把养马岛建设成文化和资源结合的片区,然后让开发商跟在后面和政府合力。



山东银和怡海房地产开发有限公司副总经理 杨秀峰

区域发展需要更多城市配套

养马岛是大家公认的好区域,如何挖掘养马岛的区域价值,是需要开发商共同探讨的。烟台现在不少楼盘已经卖到了较高的价格,在这个阶段,开发商们应该考虑如何引导当地市场的消费,做房地产项目,现今社会以营销为主。在做好一个项目的同时,开发商们应该充分考虑存在的劣势、机会、威胁、威胁不在于我们竞争楼盘之间,而在于整个区域能否承载,应该更好,更有机地打造养马岛区域的经济体。



烟台市御基置业有限公司副总经理 尹延峰

养马岛向全国要市场

养马岛的区域和价值是有目共睹的。从市场上来看,挑战与机遇并存,发展的空间和压力也是同时存在的,从市场供应角度来看,未来竞争还是非常激烈的,从近几年烟台市场发展的趋势来看,楼盘的集中放量是比较大的压力。从市场的角度来看,这个区域内竞争和压力还是比较大的。如果我们仅仅局限于烟台,把目光放到烟台的话,这些供应要消化起来有一定的难度。我们还是要将眼光放在全国市场上去寻求空间,这对于养马岛周边区域的发展是比较有效的手段。

我认为对这个区域运作来说概念不是最重要的,更重要的是执行下去,要有与概念相匹配的各种设施和配套,养马岛区域不缺少先天的自然风光,它唯独欠缺的就是繁华的景象。



烟台山外山市场策略设计有限公司副总经理 胡武昌

养马岛区域应该有深度的规划

养马岛区域,从硬件来说,应该是做高端的旅游休闲地产,整体区域有一个更长远,更高度的规划。养马岛有什么样的优势?这是值得我们去探讨的。另外,咱们

的规模偏小,其实我觉得把烟台、青岛、威海这三个地区联合起来做一个大的区域,一起提升起来,发展到国家层面,不管是作为我们开发商还是媒体,能够让胶东半岛这一块有更大的前瞻性。



三兴集团烟台公司副总经理 张海波

养马岛区域发展三步走

养马岛和牟平区域的发展分三个步骤。就好像把大象装进冰箱里,第一步要打开门。所以我们要把现在好的海景资源、文化、海、稀缺的价值传播出去。第一步的价值一定是预期价值的体现,他们都会先在这里掀起第一波投资热潮,这是我们养马岛、牟平,以及整个北方国家海岸的价值第一步。

这个地方投资商以一个先期自动的资金和机会,下面的工作就是大家应该去“准备水果了”,你的冰箱里没有足够的水果的话大象是不会进来的。开发商设施的完善,资金的齐全会吸引大量的客群,旅游的客群和异地的客群,乃至通过我们的传播所带来的异地投资客群,这是我们真正想要的主体部分。

第二步“把大象装进去”,“大象”是什么呢?就是目前我们预期的,来自于世界投资者的进驻。这一步取决于前期先知先觉的本地投资客群,给我们大多数来到

第三步“关上冰箱门”,体现出的就是稀缺的资源价值,包括海洋资源和后期配套的城市资源。等到第三步,这些资源已经趋于饱和了,最后价值就是稀缺。



烟台金石房产顾问有限公司总经理 陈哲

地产商们应“抱团”发展

就目前来讲,牟平房价在烟台六个区来说是比较低的。烟威高速以北都属于外销,属于高档次的,而烟威高速公路以南是属于内销地段,基本上是以本地区为主。

滨海路沿线这一块楼盘应该抱团来,这就需要政府去做工作,很多楼盘出去抱团,由政府组织一起去做这样的工作。总体来说,客户只要来了都是在养马岛区域买房子。



烟台春霖置业有限公司销售经理 吕宪华

论坛出契机 胶东地产往外走

提到国家级论坛,大家首先想到的是中国南部的博鳌论坛。它做了十年,起端是比较高端的,而且是国际性的。还有重要的一点,它是需要中国声音时代的产物。相比中国北方论坛落户养马岛,也将极大地提升本区域的影响力。

有人说山东人好,我觉得胶东人比山东人好两三倍;另外就是这里是这里的蓝天碧海;第三就是夏天这里不热,这是我喜欢这里的几大原因。胶东地区现有的地产开发量已经不足本地人所能消化了的,像我们卓达集团在威海的香水海项目就占地三万多亩,现有的提供量,已经是够本地人群购买5年到10年的了。所以,我们不需要胶东觉得我们这个项目不错就可以了,这里不是我们主要的市场。所以必须走出去。



卓达集团山东公司品牌运营中心主任 宋鹏

养马岛应从整体发展

从做地产行业本身素质来讲,搞开发,从一片荒地,人迹稀少的偏远地带,要建起高楼大厦,学校,市政平台,交通和未来的生活配套,本身这就是创造奇迹的一个过程。很多人说,我们也许面临的是一种机遇,也许面临的是一种风险,养马岛的现状,很多同仁认为未来的前景很好,很多时候不知道大家对内地的市场有没有了解,但是当我从内地转到烟台之后,我觉得烟台的市场刚刚处于一个起步阶段,从山西

太原到河北石家庄最后到烟台,现在烟台地产发展和内地比起来,是刚刚开头,我对烟台的了解现在为止,房价在全国范围来讲并不是很高,当然有高端的产品出现,但是整体发展,从价格来说,同级别、同区域的城市,相对于滨海城市,并不是很高,现在,烟台市场还没有实现限购令等政策,我觉得这就是一个机遇。不管是招商引资还是发展本土经济,或者是留住高端人群,这是我们要切实要落实的事情。



三兴集团烟台公司销售经理 翟新宇

闫丽君 夏超 整理