

香庭湾——“湾”时代的引领者

□ 专刊记者 侯真珍 王珍

半月湾——威海罕有的面朝东海的绝版海湾，是威海的“龙头”，与被称为“龙珠”的刘公岛相对而望。“十二五期间”，国家将重点打造山东半岛蓝色经济区，威海作为山东半岛城市群的一员，将重点发展为以“湾”为特色的国际宜居城市，“香庭湾”应运而生。



香庭湾项目是绿洲房地产“香系列”的第二个楼盘，是2011年热销楼盘香庭海姊妹篇，开发商是威海绿洲房地产开发有限公司。项目位于半月湾区域中心，坐落在棉花山半山腰上，平均海拔60米左右，面朝半月湾海水浴场，距离海边直线距离500米，是半月湾半山观海的高端建筑。

半月湾畔，海景如画，是威海最宜居的海湾之一

“在我眼中你是醉人的红颜，在我的心中你是惊鸿那一面，爱的祈盼里你把秋水望穿，风的追寻里你是亘古的永远……”洁白的沙滩，清澈的海水，松涛阵阵，海浪声声，半月湾的美让人沉醉。“形如半月初新，景若马尔代夫。”是对半月湾最恰当的描述。

从地理位置来看，整个半月湾区域，背靠青山，地势西高东低，天然形成了两道屏障，有效的阻挡了冬季寒冷的北风以及夏季潮湿空气的对流循环，四季无风，不潮湿，安静，不拥挤，从气候条件以及适宜人居的角度，如果说威海是世界上最适合人居的城市，那么半月湾就是威海最适合人居的区域。

喧嚣之中寻得静谧，适合安宅居住的风水宝地

依山抱海，环境优雅，走在半月湾附近的半月路和环海路上，无车马喧，也无吵闹人声，“慢生活”的闲适悄然上演。美丽的半月湾，包含了海、湾、滩、岛、山等多种生态元素，恍若一处景色优美的“世外桃源”。

从风水角度讲，它地处威海东山龙脉的最佳位置，与棉花山自然融合成“太师椅”形

状，面海靠山，构成“龙归大海，虎啸山林”的风水格局，意味着在此居住的人一生总有贵人相助，做事顺风顺水且子孙昌盛，必出英雄豪杰或执掌权势之人；另外，半月湾的地形像一个人向东、南方伸开双手拥抱大海，而整个小区就位于中央聚宝盆位置，象征财源滚滚，用之不尽。

市政后花园，大隐隐于市，离尘不离城

半月湾区域天生丽质，因其优美的自然环境，绝版的海湾资源、便利的交通、完善的配套以及紧邻威海市政府，所以威海人把该区域形象的称之为“政务区后花园”，目前居住于此的人大多来自社会的精英阶层，非富即贵，在威海，您如果说住在半月湾，那么对方十有八九便会知道您的社会地位及所属阶层。

半月湾虽然是一处“世外桃源”，但并非与世隔绝，从市区延伸过来的环海路，交通顺畅；半月湾隧道的开通，让这里与市区实现自由联通。仅仅几分钟的车程，从半月湾就可直通市区，由静入动，畅享市区生活的繁华。

香庭湾，引领高品质生活，给您家的港湾

小区内电梯直接入户，一梯一户，表达对您私生活最大

的尊重，并全力营造24小时静谧、安全、文明、优雅的电梯环境；超大入户花庭，为您营造一个回家的感觉，让您拥抱大自然，重温国人骨子里的院子情节；会客厅、餐厅、厨房全部独立式设计，而且都是全明采光，还原家的本质，餐厅半围合设计，给您“团团圆圆”之美，畅享东方家庭幸福感；全明全景90度、180度、270度最多可达到6种不同的宽景落地景观窗，让您时刻享受美景和充足日光浴；主卧独有豪华浴室，浴缸采用下沉式，功能饱满的衣帽间，270度豪华落地景观窗；香庭湾户型设计上注重每个分区的全明采光、通风及景观，整个户型居住起来舒适度、健康度、景观度非常高。

香庭湾，居者在此乐享山海美景

“香庭湾”项目为了实现“居者在此乐享山海美景”的居住品位，精搭细建，其设计视建筑为一个有机生命，每一处细节都道法自然。楼盘开工之前，设计者们亲自搭建样板间，然后边入住边修改，最终经过团队一致认可后，这种“手工户型”才最终用于项目的设计中。园林景观充分烘托整个楼盘的形象气质，营造真正意义的景观化楼盘。设计布局上，让园区绿地尽可能地连续、伸展，尽可能地让鸟语花香覆盖整个园区。

寻求突破 威海地产期待春天

——专访北京莲禾房地产经纪有限公司营销总监李成国

□ 专刊记者 侯真珍 王珍

威海风景秀丽，气候宜人，地处中国最美的海岸线之一，拥有丰富的旅游资源，这是对于本地房地产行业来说是极大的优势，但威海房产行业的发展确并不是一帆风顺的。在面对严峻的行业大环境以及阻碍行业发展的各种问题时，威海房地产行业该如何正确应对呢？本报记者为此专访了有多年从事房地产营销经验的北京莲禾房地产经纪有限公司营销总监李成国。

展现个性，大胆创新

“我们公司是2007年进驻威海的，但主营业务并不在威海。”李总坦率地说，“虽然销售的压力很大，但是只要多注重自身产品的特点，有特色，仍会对客户群体产生一定的吸引力。”

仔细留意近年来新开发的楼盘就不难发现，很多房子的整体外观很相似，几乎所有的外立面都是一个颜色，缺少一个可以让人有眼前一亮的的项目。另外，很多项目在本地的开发过程中都会或多或少的迎合当地居民的居住习惯，例如，威海本地的传统的居住理念是卧室朝南客厅朝北，那么很多的房屋户型就是卧室朝南客厅朝北，一味的复制抄袭，没有个性，缺乏创新。对于这样的现象，李总也表达了自

己的看法，“每个产品都要有自己独特的特色，不停的复制抄袭没有任何的益处，只会拉低整个的行业标准，我们是不认同的而且也不会做这样的产品。”

重视品质，做大品牌

有些小的开发商为了追求自身利益，不懂得前期投入，在绿化、配套什么都有没弄好的情况下就承诺交房，结果房屋的人住率很低，最终损害了消费者的利益。李总认为，追求利润本无可厚非，但在保证一定的利润的基础上要保持对品质的要求，要保证产品的品质，做品牌。

明确定位，精准营销

“什么人都想抓就什么人都抓不到”李总一针见血的指出了行业内常见的投机心理。很多项目在开发时就没有明确的定位，以致在后期营销上很盲目，想着可以所有的客户一把抓，这其实是非常不明智的做法。做产品最重要的是先想好你要卖给谁，进行市场细分，找出自身的目标客户群，然后再开始有针对性的精准推广，将产品信息有效传达。

○相关链接

2001年成立北京莲禾房地产经纪有限公司，是一支由平均12年以上房产行销经验的专业人士组成，员工总数超过100名，代理范围集住宅、公寓、写字楼、酒店、大型多功能综合商业楼宇于一体的综合性房地产全程行销代理机构。

莲禾企业行销体系是由房地产行销代理机构、专业的建筑设计事务机构以及资深的商业管理顾问公司共同构成，相互结为紧密一体化合作体系，能够真正做到全程整合、系统化运作的高效物业代理服务。业务范围不仅包括项目可行评估、市场定位研究、规划设计咨询服务、广告企划、行销代理、企业VI管理服务，更以高档综合性商业地产全程行销代理著称市场。多年来，莲禾始终站在物业咨询代理业的最前沿，以最具挑战性、最具专业难度的项目代理实绩融握融合境外与本土文化的莲禾企业，凭借坚实完善的整合行销作业模式和服务体系，在市场和业内赢得良好声誉。

精益求精，打造高端精品楼盘

——专访威海北港地产销售经理易敬

□ 专刊记者 侯真珍 王珍



威海依海而生、因海而兴，独具风韵的优质海湾，如同一串闪亮的珍珠镶嵌于海天之间，九龙湾无疑是其中最熠熠生辉的一颗，从而赢得众多开发商的青睐。对于一个项目的开发建设与本区域的发展关系而言，有人说是区域烘托了项目，也有人认为是项目带动了区域，众说纷纭。对此，本报特别专访了海港城项目的开发商威海北港房地产开发中心销售经理易敬。

借力使力，顺势而起

记者：海港城项目选址定在九龙湾区域，可以说是依托了九龙湾的资源优势，对于项目我们最初的构想是怎样的？

易敬：首先，我们确实是依托了九龙湾的市政规划以及包括新港的建设、周边的配套，才能发展的这么好。近年来，威海的城市发展进程东进南扩，从最初双总站搬到经区，到现在新港码头的即将搬迁，以及威海机场，可以说在海、陆、空交通方面，这个区域占尽得天独厚的优势。再就是

目的建设同样也对九龙湾区域是一个完善的作用。

我们在2010年刚开始入市的时候就像一匹黑马一样直接杀入市场，赢得了良好的口碑，同时也带动了九龙湾区域名气的发展，让更多的客户了解这片区域，因为只有了解这片区域才能更了解我们。

海港城项目紧靠着港口，在依托新港的同时，针对我们300多户商铺进行一个整体的规划，为后期的海港做一个补充，起到相辅相成的作用，使新港不但具备国际物流的基本功能，还将具备展示国际化滨海城市威海的形象窗口和参与国际化竞争的跳板作用。海港城二期住宅无论样板间还是一些配套设施，都让客户感觉非常不错，在九龙湾区域可以称得上明星楼盘，对于提升九龙湾形象，促进九龙湾经济发展应该都有一定的促进作用。

精益求精，做好房子

记者：对于企业将来的发展，我们做了哪些打算？

易敬：北港地产的经营理念就是精益求精，做好房子，致力于打造威海精品高端楼盘。

在企业理念的引领下，我们对于目前的海港城项目有个近期规划。第一步，今年10月31号第一批商业交房，即将开始大型招商活动以及完成渔博城的规划以达到商业街的运营；第二步针对明年年初交房的酒店式公寓将做一些酒店运营工作；第三步是后期住宅方面做到精益求精，作为对客户的一种回报。

以点带面，助力发展

记者：项目建设与区域发展的关系是很微妙的，地处九龙湾核心区域的海港城项目，一方面依托区域的发展，另一方面在推动区域建设方面也贡献着自身的力量，例如贝斯特韦斯特大酒店的入驻、渔博城、商业街的规划等等，相信对九龙湾区域的发展也起到了一定的推动作用。

易敬：可以这么说，一个项目的建设与本区域的发展是相辅相成、互相促进的，就像是点与面的关系。九龙湾区域的规划发展带动了相应的项目的发展，而海港城项