

房产超市亮相烟台,业内不感冒

尽管模式很新颖,但开发商多在观望,有人认为前途堪忧

本报记者 李园园

买新房去售楼处,买二手房找中介,这是当下普通老百姓置业最主要的两种渠道。近来,烟台房地产市场上又出现了一种一站式购房商城,“让老百姓买房如逛超市。”不过,对于这一新颖的模式,许多开发商并不感冒。业内人士认为,改变不了购房者的消费习惯很难运作下去。

计划>>

让买房如逛超市 不必再东奔西跑

这个购房商场叫“万房城”,位于芝罘区幸福片区,是由帷德行(香港)控股打造的。它是如何运作的?万房城策划经理孙长江说,要让老百姓买房如逛超市,也就是说,把许多项目的售楼处“搬进”万房城,老百姓可以在这里集中挑选。

据介绍,项目售楼处“搬进”万房城,开发商交上租金后,万房城的销售顾问会负责给开发商卖房子。除了租金,佣金里还包括房子成交后的提成。“合算下来,肯定比代理公司便宜。”

孙长江说,他们计划把烟台的海景、别墅、高层、公寓、写字楼以及商业综合体等产品都吸引到万房城来。烟台的楼盘集合在一起,购房者就能一站浏览全城房子,不必再东奔西跑。

万房城规划上下5层,预计可容纳70多个房地产产品展位,即将开业。

现实>>

开发商多在观望 有的拿尾盘“试水”

理想很丰满,而现实总是很骨感。作为一种新生事物,一站式购房商城在烟台并未受到太多开发商的青睐。

在万房城,记者看到,已经有多个楼盘售楼处入驻,涉及牟平区、高新区、开发区等,正在装修。孙长江介绍,目前已有20多个项目入驻。

不过,话语间孙长江也透露出一些担忧:开发商多数还在观望,而且商城里的定价与售楼处一样,这样很难吸引消费者。目前是想通过“在万房城购房赢置业大奖”的方式来吸引客户。

为了让开发商能够接受万房城,第一年商城还免租金。但尽管如此,记者现场看到,有的开发商也仅愿拿出尾盘来“试水”。

一位不愿透露姓名的开发商说,说实话这种新颖的模式他们还是不太相信,毕竟让消费者接受这种模式,还需要一段时间。但是房子放在售楼处也卖不出去,趁着未来万房城开业的热乎劲儿,可能还会碰到客户。

业内观点>>

缺少现场体验环节 前途不是很乐观

对于万房城,业内人士无不

觉得,这是一种新颖的销售模式,但能不能成功很难说,就看商城能不能坚持运作下去,给购房者带来实惠,改变购房者去售楼处买房的习惯。

烟台一位资深业内人士说,一站式购房商城模式很新颖,类似于房展会的形式,将市场上的主流楼盘售楼处汇集到一处,并安排专业人员销售。对市场双方而言都是好事,一方面为开发商提供了一种新的销售途径,另一方面让购房者一站式解决看房、购房的问题。

但该人士同样指出,这种模式毕竟脱离了客观实体,对购房者的消费习惯是一个挑战。“买房考虑的因素是多方面的,比如区位、社区景观、道路交通、周边配套,这些都在考虑范围内。这些因素,只有购房者现场体验,才能直观感受。这种消费习惯是很难改变的。”如果万房城改变不了旧的消费习惯,培养不了新的习惯,是很难运作下去的。

此外,烟台六区分布比较分散,客户需求并不集中,许多人更愿意就近选房买房——除非万房城能给出特殊的优惠,比如,低价销售,或者提供一种全新、全套的客户服务体系。



市民正从即将开业的万房城前走过。 本报记者 李园园 摄

相关链接

滨州:

商品房展示中心运作得不咋地

据了解,2011年10月,滨州市打造并启用了商品房展示服务中心,汇集滨州市各大楼盘于一体。作为政府全力打造的一个平台,既运用现代化的信息技术,整合房管部门的信息资源,为购房者提供全面、权威、实时的房地产信息平台,同时为开发企业提供展示企业形象、推介上市楼盘、发布房源信息的平台。

建成之初,商品房交易展示大厅也算热闹,但后来,因为地理位置离市区较远,再加上市民对商品房交易展示大厅了解甚少,

慢慢地,很少有人去看房子。相应地,许多刚开始入驻的楼盘也只剩下沙盘留在大厅里,却没有了工作人员。

许多市民说,商品房交易展示大厅确实方便,能让他们集中看很多楼盘并进行比较,但市民更愿意到售楼处去看看房子的具体位置、小区周边环境等,商品房交易展示大厅如今变得冷清,和购房者消费习惯的难改变有很大关系。“可以说这个商品房展示大厅已倒闭。”

本报记者 李园园

高端普洱茶价格暴涨,记者调查烟台投资市场:

普洱茶投资在烟台还不成气候

高端普洱茶在烟台“有价无市”

“听说今年普洱茶价格又暴涨了,赶紧过来买几饼!”6日上午,在烟台大世界茶城,记者遇到了前来买茶的市民张丽红。然而,在连逛了四五家店后,张丽红小声嘀咕:“价格涨幅并不大呀!”张丽红介绍,她是一名普洱爱好者,平时只喝普洱茶,今年以来频频见到普洱茶价格暴涨的消息,“真怕有一天买不起,所以想买些存着。”

“多买点藏着,既可收藏升值,自己饮用也很有乐趣。”许多普洱爱好者介绍,“陈”是普洱茶的核心,在存储过程中缓慢发酵,普洱茶的品质会得到提升。

“今年价格暴涨的,其实只是以云南老班章古树茶为代表的高端普洱茶。”在烟台中正茶叶市场

经营“欲庄普洱茶”的王玉强介绍,近4年连续干旱,产量减产,再加上一批投资客强势介入,部分云南老班章古树的春茶价格翻了一倍,有的甚至卖到每公斤近万元。

“今年涨价的高端普洱茶,采摘的古树至少要在300年以上。”王玉强说,这样的高端普洱茶除了在神秘的高端茶庄可能会出现,在烟台市场上几乎见不到,可以说是“有价无市”,“每年产量也就在20吨上下,差不多都被北京、上海以及广东、福建、港台这样的高消费地区拿走了。”

连日来,记者走访烟台三站茶叶批发市场,烟台大世界茶城以及烟台中正茶叶市场,很难见到真正的老班章古树茶。

烟台市场上还是以自喝为主

在高新区一家高校做教师的李女士坦言,高端普洱茶动辄几千块钱一饼(七两左右),根本不在消费考虑范围内。据了解,烟台市场上销售的普洱茶主要是以自喝的中低端茶为主。

“普洱茶可以说是茶叶市场投资色彩最浓的,但烟台市场并没有形成投资的气候。”来自台湾的李先生直言,台湾投资客对普洱茶市场最初的爆发,起着“功不可没”的作用。与李先生抱有同样观点的还有孙涛,为了能喝到好茶,他常去云南,他说:“普洱茶投资在烟台根本没形成气候。”

“80%左右的顾客还是会选购中低端茶。”王玉强介绍,每公斤400-1600元的普洱茶一直都是

销售主力。其中,看好普洱茶降血脂、减肥、降压等功效的顾客占了六成以上。

“烟台的普洱茶圈子还太小,大家无处交流,因此也就很少有人有机会将自己手里的普洱茶变现。”孙涛说。

在王玉强的茶庄,记者见到几位资深普洱爱好者存放在他店里的散茶。“不要说价格,在烟台市面上根本买不着。”王玉强说,烟台普洱爱好者还有一个共性,就是:好茶可以拿出部分跟同好分享,出手却舍不得。

“可能大家最初都不抱投资目的,所以,入手量本来就很少。自己能喝上好茶是件美事,出手、投资根本不可能。”王玉强说。

本报记者 陈莹

普洱茶被誉为“喝得起的古董”。2007年普洱茶神话破灭后,经过近6年沉寂,以云南老班章古树茶为代表的高端普洱茶价格至少涨了50%,最高甚至达到每公斤近万元。如果有人投资高端普洱茶,肯定能赚一笔。烟台的普洱茶投资情况怎样?连日来,记者走访发现,普洱茶投资在烟台尚未形成气候,烟台市场上还是以自喝为主,中低端茶依然是销售主流。



市面上多见饼茶,其实砖茶也是普洱茶典型茶型之一。 本报记者 陈莹 摄



6日,在烟台一家茶铺,店主展示生普洱(右)和熟普洱茶。 本报记者 陈莹 摄