



▲乳山银滩金鼎银龙湾小区的电子阅览室吸引不少居民前来“充电”。(资料片)



▲乳山银滩居民在大拇指广场上休闲娱乐。(资料片)

养生环境吸引人 贴心服务留住人 完善配套聚集人

福建、重庆外地人 为何千里迢迢接踵选择乳山银滩养老?

在乳山银滩,有这样一群外地人,他们来自千里迢迢之外的福建、重庆、贵州等地,源于对优良生态环境和幸福生活的追求,他们选择在银滩停留、在银滩安家、在银滩居住。

近日,记者走进银滩金鼎银龙湾小区、金鼎海晶城小区,与那些来自千里之外的银滩“外地人”交流,从看房、购房,到如今的居住,倾听他们的“心声”。

刘洁

从“冲动”买房到恋上银滩的家

“说真的,当时买银滩的海景房绝对是‘冲动’,第一次来乳山银滩,就被这里洁白的沙滩、凉爽的海风、清新的空气吸引,没怎么思考就买下了如今的海景房。”7月4日,家住乳山银滩金鼎海晶城的林鲁炜聊起购房经历时说,不过,真的在银滩这儿住下来后,发现原本的“冲动”其实是明智之选。

林鲁炜今年60多岁,在重庆从事景区森林开发,一次偶然的机会,他和家属跟随乳山金鼎房地产开发有限公司来到银滩,选中了位于乳山银滩潮汐湖旁金鼎海晶城内的一套70多平米的海景房。

“环境是我们相中银滩的一个原因,银滩位于北纬37度,是一

个非常适合人类居住的纬度,这里物产丰富,海鲜、农产品、水果丰富。最大的亮点是,金鼎海晶城小区距离海边不足百米,小区后面是中国最大的内陆天然潮汐湖,小区还在国家级沿海防护林、万亩松林的怀抱中,绝对是上风上水、适宜养生之地。”林鲁炜说,在来银滩之前,他们还考察了重庆仙女山景区内的别墅,虽然山上的气温低,适合夏季避暑,但是由于山上别墅海拔高,空气中负氧离子并不如银滩,还有一个非常不利的因素就是山上物资匮乏,也非常不适合长期居住。

购买金鼎海晶城海景房后,林鲁炜开始对银滩进行了“深刻”了解。“我浏览了很多网站,有人说银滩是空城,还有人说,银滩房

产市场下滑,二手房满地都是。但是我并不这样认为,了解后我发现,很多人都跟我一样,为了度假、养生才在银滩购买海景房,每年只有5月到11月份来银滩住上几个月,所以一年大部分时间房子都是闲置的。银滩是国家4A级旅游景区,每年夏季也是旅游的黄金时间,所以这也决定了这里不可能一年四季跟城市一样喧嚣,随时随地都是居住、工作的人群。而我看好的也恰恰是乳山银滩世外桃源的幽静,暂时离开大都市的嘈杂、喧嚣,享受宁静,真的很惬意。”林鲁炜说,乳山是一个县级城市,与一线城市不同,海景房行情也随之不同,就更不用提二手房市场了,只要我们稍微了解一下乳山城区内的房价,

或许就不会跟武断地听信网上那些言论。

除了银滩的环境让林鲁炜觉得在银滩买房值得外,乳山银滩的配套也让他更加坚定在银滩生活。一次,重庆的朋友来银滩玩,由于海鲜过敏,他们乘坐十几分钟车程来到了乳山在银滩设立的第二人民医院。“朋友吃药后,当天晚上就开始见效,这里的挂号费、医药费也是非常便宜,医生的态度还非常好,让我们很感动。”他说,后来我们了解到,为了提高银滩居民的医疗条件,乳山特意在银滩设立了第二人民医院,这里的医疗条件虽然比不上大城市,医生专业能力也没大城市高,但是这里和乳山市区里的医院条件相当,很多设备也很先进,平日

里一些小的疾病在这里治疗,根本不用担心。

采访时,记者见到了林鲁炜一家人,他们正在金鼎海晶城新建的“会所”一楼内休闲。“虽然这里还没开业,但是这里的健身器材很高档,还规划了棋牌室、儿童乐园、阅览室,将来开业后,非常适合小区居民。”他说,虽然在银滩住的时间不长,但是他们一家人都喜欢上这里的环境,还考虑让女儿在银滩上学。

“银滩内的九年一贯制教育学校,硬件设备不错,听朋友介绍,这里还是山东省级示范化学校,又不收外地生借读费。银滩东部还有山东外事翻译职业学校,从小学到大学都齐全了,谁还想了离开这吧。”林鲁炜笑着说。

“我要把长乐的艺术团也搬来银滩!”

今年70岁、来自福建长乐的陈秀珍是乳山银滩金鼎银龙湾的“老住户”了。从2013年开始,每年五六月份,陈秀珍和老伴都会从长乐赶来银滩住上几个月。

“昨天长乐的气温就已经达到40多度了,虽然那里也是海边城市,但是非常不适合居住,海边都是养殖区,不像银滩这里面向黄海,常年温度适宜,特别是20多公里外的优质沙滩,在全国都很难有。”陈秀珍说,每年一来到银滩,老伴原本指标有点高地血压、血脂、血糖都会逐渐稳定,甚至连药物都不用吃。

当问到为什么大老远从福建跑到银滩买房子时,陈秀珍说,原本是相中了乳山银滩的

空气环境、生态环境,但是住了一段时间后,发现这里的人文环境、小区服务都是吸引她得因素,特别是越来越好的周边生活配套。

“在福建长乐,每年夏季都会有很多老年人选择到外地养生度假,而银滩是不少人的选择,这得益于乳山银滩金鼎房地产开发有限公司的诚信经营。”陈秀珍说,

与其他房产中介不同,金鼎房产并不是简单的买卖房子,他们提出“一次合作,终生服务”的理念,采取直营方式,自己开发房地产、自己全国范围内运营销售,自己的高端物业服务公司,实行售前售中售

后的一条龙服务客户,这样优质的服务不仅留住了老客户的心,更是吸引了来自全国各地新客户的新客户的放心入驻。

“工作人员待我们像家人,每次我们从长乐回到银滩,他们都会主动帮我们把行李提到楼上,家里水电暖有什么问题,也是一个电话就安排人来解决。”陈秀珍老伴陈和忠说。

虽然,今年来银滩也就半个月的时间,但是陈秀珍和老伴发现银滩确实发生了不少变化,周边小吃店多了,超市新开了不少,就连原来的小中巴车也换成了绿色大公交车。“小区旁的连锁超市购物很方便,听说金鼎房地产公司还在招商,

将来要在小区周边配套银行网点、药店等。”陈秀珍高兴地说。

据金鼎房地产工作人员介绍说,一些在外地设立的房产销售公司,为了多获得利益,往往在推销时夸大对银滩基础配套的宣传,很多业主在银滩购房后,感觉被忽悠,有时业主甚至将这种不诚信的行为转嫁到整个银滩房产销售市场,这也对他们造成了一定的影响。但是金鼎公司一直坚持诚信经营,他们不会过度的包装宣传,把没有的配套说成有的,客户看到的就是他将来买到的,甚至买到的要比看到的更好。销售源自于服务,服务取决于细节,金鼎坚持先配套后卖房,在

建设中就积极吸纳客户意见,让客户感觉小区就是根据自身需求打造的,为客户提供人性化的服务。

陈秀珍和老伴是音乐爱好者,以前在福建长乐还组织了艺术团。“现在银滩非常热闹,每天晚上各大广场上都是出来娱乐的人群,白天社区活动室、广场上也挤满了合唱团、舞蹈队等艺术团体。”陈秀珍说,每天看到活动的人群,她和老伴都会动心,也想在银滩也组织一支艺术团体,小区内的“会所”还特意配套了排练室,他们打算这个月向小区申请活动场地,在银滩办一个比长乐还要热闹的艺术团。

银滩的路又宽又平,我要骑遍这里所有的路!

家住乳山银滩金鼎海晶城的刘化安,来自重庆涪陵,是一个骑行爱好者,从今年3月底来银滩以来,他的骑行足迹遍布了银滩的各条街道。

“气温就不说了,重庆是有名的火炉,人多、路窄,到处满满地,而银滩我总结了四好,环境好、人好、路好、绿化好。”刘化安说。

刘化安说,选择金鼎海晶城的一个重要原因是看中了小区周边的万亩黑松林。从乳山银滩三观亭向北,是一条与洁白沙滩相连,郁郁葱葱的沿海防护林带,长22公里,面积1.3万亩,属国家级沿海防护林带。“别小看这片松

林,春天它能阻挡大海潮湿的空气,夏天能去除酷暑,秋冬季是不褪的绿色,每天漫步在如此优良的环境中,嗅着林间特有的新鲜气息,就像身处世外,感到无比惬意和舒坦。”他说。

一旁的老伴高泽南说,当时看房时,她一眼就看中了金鼎海晶城小区后面的潮汐湖,她还特意在网上查了一下信息,潮汐湖是一处天然利用大海涨潮纳水、落潮泄湖式港湾,是迄今为止中国最大的内陆天然潮汐湖。每天她和朋友聊起时,高泽南为能在有海、有湖、有林的地方安家而自豪。

“很早就听说山东人热情、好

客,真不是虚传。”刘化安说,由于爱好骑行,他会经常遇到当地人,每次当地人都会很耐心的帮他之路,这让他很感激,虽然是初次来银滩,也只有3个多月的时间,但是他和老伴决定,今年冬天也要留着银滩,不回重庆了。

“金鼎的服务让我感觉生活在银滩很舒服。”刘化安说,一次他的自行车坏了,没想到这么小的问题,一个电话,金鼎公司的物业就安排了专人亲自上门帮忙服务。还有一次,物业刚告诉他小区要停水的消息后,立马就有工作人员把桶装水亲自送到了他的家门口。由于重庆距离银滩路途遥远,跟随金鼎

购房者往返更加家常便饭,有时,金鼎公司还特意为他一个人多花上300多元的费用,送到涪陵当地,这让他对金鼎“诚信”经营的品牌有更加深刻的感触。他说,每天朋友有意愿买海景房时,他都会积极地跟朋友推荐金鼎的服务,他想让更多异地人在银滩能够享受到优质、贴心的服务。

和刘化安交谈中,经常能听到他说银滩的路况好,绿化好,他感觉生活在这里,每天溜溜马路,心情很放松,很幸福。他说,由于爱好骑自行车的原因,银滩的大路,小路他都会经过,这里的路面很平缓,也很干净,没有垃圾,路

两旁的绿化带修建的档次也很高,高低植物都有,这在一个县级城市很难得。

他还特意向记者展示了他拍摄的银滩大拇指广场东侧电子大显示屏上的大气质量及气象实时情况,包括PM2.5、PM10、二氧化硫等各项指数,都远远优于国家二级标准。

因关注银滩绿化,他还特意搜集了银滩绿化信息:乳山银滩拥有1.5万亩的森林公园,原始植被以及小区超过45%以上的绿化率,使得银滩整体绿化面积达85%,负氧离子达5800多个,称得上“天然氧吧”。