

李孟霏 潘佳蓬

购房逻辑：
从“买便宜”到“买品质”

2025年2月11日，2025山东省高品质住宅展示交易会在济南举行，威海设分会场，来自威海的7个“2024山东省高品质住宅试点项目”在济南主会场和威海分会场同步集中亮相。

城投卧龙山路项目、城投渔港路项目、城投海滨路项目都是位于城区的清一色大平层。

祥云集团开发的位于菊花顶西的祥云岭秀项目5—11层低密洋房，户型面积175—222㎡，主打市中心核心区域和学区房。

东骏置业推出了威海首个全四代宅项目，也就是说整个项目的所有楼座的一千多户全部是局部挑高设计。没错，户户都有挑高空间，甚至可实现户户花园，家家庭院的感觉。

金猴知云府项目主打威海首座宋韵华宅，推出190—248㎡的大平层。

环翠区统一南路西、陶家夼北地块挂牌，该挂牌地块特别狭长，东西长、南北窄，整体形状像一个字母“M”，两处最宽的地方是两个小山坳。有专业人士推测，此地块最高建筑的高度为27米，全是清一色的洋房，而且部分是山景洋房，当然27米的高度在统筹整体规划方面既考虑了南侧现状建筑的六层高度，又考虑了北侧山体在其他角度的视野景观。

十年前，威海吸引外地客群的关键词是“低价”和“海景”。乳山银滩、文登南海等地，曾因“万元房”“养老盘”涌入大量投资客。但根据《报告》数据显示，这些区域外地置业比例断崖式下滑，而主城区经区、高区的大户型成交额却同比提升。这背后，是购房逻辑的根本转变。

高净值人群的“品质迁徙”。云顶阳光别墅项目以9743万元网签金额位居别墅榜第一，其新中式设计、低密社区和温泉镇区位，精准击中了高净值人群的需求。一名北京购房者在采访中坦言：“这里不只有海，更重要的是低密度生活圈和城市配套。”数据显示，威海主城区的外地购房者中，140㎡以上的改善型需求和豪华型需求，预计未来三年将是新潮主力户型之一。且对商业、医疗、教育的配套要求显著提高。

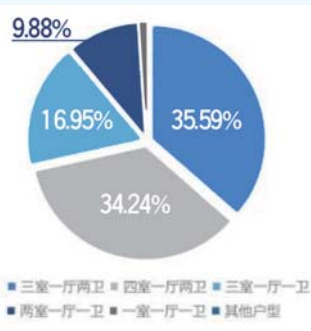
2024年，来自北京、上海等一线城市的购房者中，多数将威海视为“第



2024年，威海房地产市场的“冰与火”格外鲜明。

近日，山东大学威海房地产研究中心发布的《2024年威海市房地产市场和产品发展趋势报告》显示：一边是全市新建商品住宅网签量创下近10年新低，仅7566套，同比减少30%；另一边，主城区高端住宅却逆势生长——六个高端楼盘年后齐亮相，其中盛德万禾书院以5.8亿元成交额登顶销冠，别墅项目云顶阳光二期未开先火。

威海这种“量减质升”的反差，揭开了威海楼市转型的纬度和路径。当“低价跑量”模式失效时，谁在支撑市场的韧性？



各户型商品住宅受欢迎度

二居所”，而非短期度假选择。一位上海购房者算了一笔账：“同样的预算，在威海能买到带院子的别墅，但在长三角只能买普通公寓。”山东大学威海房地产研究中心指出，这类客群更看重社区文化、物业服务等长期价值，而非单纯的价格优势。

对此，金猴地产项目负责人坦言：“现在客户对自己的要求更明确，他们需要的是能‘一步到位’的理想住房。”

转型机遇：
倒逼房企“卷品质”

外地客群的“挑剔”，倒逼威海房企开启“品质内卷”。过去三年，主城

区改善型产品占比达69%，但供需严重错配——豪宅和90㎡以下刚需房短缺，中间段产品却库存高企。2024年，在政策与市场双轮驱动下，拉开了品质升级的大幕。

威海TOP10热销项目中，盛德万禾书院、海信君澜等无一例外以“高品质”为卖点。盛德万禾书院作为威海首批高品质住宅试点项目，将防水质保期写入合同，承诺20年不渗漏，外墙采用水包砂工艺。“市面上真石漆仿石材效果只能达到30%—40%，时间久了容易掉色，而我们的水包砂工艺可保证15年以上不褪色，不开裂。”该项目负责人强调。金猴·知云府则另辟蹊径，以宋代园林景观为卖点，打造威海首个纯宋韵社区。“风雨连廊和大型水系瀑布串联整个小区，这在威海独树一帜。”项目负责人对其品质较为自信。

反观部分主打低价的项目，去化周期已超过30个月。一位本地开发商坦言：“现在不敢降标，怕砸了口碑，更怕彻底失去客户。”

2024年7月，威海出台《促进房地产市场高质量发展措施》，明确支持“高品质住宅”建设，从土地出让到公积金贷款均有倾斜。例如，购买高品质住宅的公积金贷款额度提高30万元，直接刺激了改善需求。此外，多地加速推进“候鸟式养老”配套，试点医保异地结算，试图用“软实力”留住高端客群。

2025年，威海东骏置业推出首个四代宅项目。该项目营销负责人分析：“政策让企业更敢投入，比如空中庭院的封闭设计，既保留美感又适应威海多风气候，这类创新离不开政策支持。”

数据显示，外地购房者比例从高峰期的55%降至28.6%，但其在主城区购买大户型、高价房的比例却显著上升。

但转型并非坦途，有业内人士认为，如果过度依赖外地高端客群，可能让威海楼市暴露于更大的波动性中。威海主城区“以质换量”的策略虽具前瞻性，但外围板块仍深陷滞销困局。假如外地客群因经济波动收缩，库存压力将迅速反弹。

破局之道：
在“品质”与“平衡”间找答案

威海的探索，为三、四线城市楼市转型提供了样本。拒绝“躺平”，拥抱细分市场经区和高区的案例证明，即便在低迷期，精准定位客群仍能突围。经区依托产业和商业配套，吸引年轻家庭；高区靠城市更新和交通升级，激活

改善需求。房企需从“大而全”转向“小而美”，例如针对养老客群开发适老化社区，或为旅居家庭提供托管服务。金猴·知云府项目负责人提到：“我们将层高做到3.2米，远超新规要求的3米标准，细节必须‘卷’到极致。”

政策需“两条腿走路”。一方面，继续支持高品质住宅建设，例如简化四代住宅审批流程；另一方面，不能忽视本地刚需。2024年，90㎡以下户型短缺比例达27.5%，高区缺口最大（36.2%）。增加小户型供给，探索共有产权房，或是平衡市场的关键。对此，万禾书院负责人说：“年轻人置业考虑长远，比如两卫设计、学区距离，我们的产品必须贴合这些需求。”

山东大学威海市场营销中心执行主任、山东大学威海房地产研究中心执行主任蒋守芬博士认为，开发商需精准匹配城市分化机遇，绿色低碳与科技融合、政策协同与风险管控、客户需求深度洞察，进一步研判市场。针对威海当前“两头缺、中间多”的供需失衡问题，开发商需调整产品线：在环翠区、高区等核心区域推出90㎡以下小户型（如两室一厅、小三室），参考烟台龙湖天曜的“高得房率”设计（如赠送设备平台、入户花园），提升性价比。还要增加环翠区、经区的大平层、洋房和别墅供应，借鉴绿城“庐系别墅”（如丽水湖境云庐）的“东方合院+现代高层”组合，打造兼具私密性与社区共享的高端产品。

“强化社区配套与服务，进行全维示范区打造、全生命周期服务，也是重要的一环。”蒋守芬认为，结合宁波保利海晏天珺的“七大维度实景展示”（如下沉庭院、恒温泳池），威海项目（如金港融园、城投观岳）需提前呈现园林景观、精装地库等交付场景，增强客户信心；引入新东升宸园“双团队服务”（物业+商管），在威海社区中配置恒温泳池、社区食堂、城市书房等，并建立如绿城“潮鸣荟”的六大服务体系，覆盖健康管理、社群活动等也是很大的卖点。

当“低价海景房”的泡沫消散，威海楼市的真正价值浮出水面：它不是投机者的赌场，而是生活家的目的地。

正如金猴地产项目负责人的总结：“现在市场低迷，但好的产品会说话。你越认真做品质，越能赢得未来。”而万禾书院负责人的一句话或许道破玄机：“老百姓对好房子的追求从未改变，只是市场下行时，他们更谨慎了。”

六个高端盘年后齐亮相

威海楼市为何「量减质升」

编辑：蓝峰 美编：马秀霞 组版：刘淼

“讲文明 树新风”公益广告

5.12
国际护士节

以爱之名守护生命 致敬白衣天使