



楼王来袭

□ 夏超

提起“楼王”你会想到什么？别墅、最贵、最好、还是最大？既然称王称霸，势必有过“楼”之处。在烟台市场上，在每个楼盘里都有那么一两栋地理位置绝佳、视野独具的“楼中之王”产品。纵观2010年，关注烟台楼市的人可以看到这样一个流行词——“楼王”，许多楼盘都特别为“楼王”进行了单独的宣传。

今年的烟台楼市，住宅、商业地产、别墅项目纷纷推陈出新，取得了不错的销售成绩，“楼王”产品也纷纷亮相。各项目也都推出了景观楼王、户型楼王等多种产品，一时间，烟台的“楼王”市场非常热闹。

而对于楼王在烟台未来的发展之路，业内的一位资深人士则表示：“楼王本身是一种高端的项目，只有将它的品质做的更加完善，能够满足对应人群的需要，真正得到了市场的肯定和赞许后，它的路才能越走越远。楼王，之所以称之为楼王，总有它的道理。就像冯小刚的贺岁片一样，无论好与坏，它始终都是我们心里的一个期待。

业内人士认为，从表面上看，目前在售的“楼王”主要都是项目的工程进度决定了产品的供应，但是大多楼盘实际上都是在契合市场发展形势下的一种特殊规划。比如部分“楼王”单元基本都已完工，但为了追求更高的利润，在不断完善楼盘的户型、小区园林、外立面等条件之后再领取预售证开盘，当然，有的“楼王”也经历了一段痛苦的煎熬期，本来开发商雕琢这些“珍品”藏之于深闺就是想最后卖个好价钱，未曾想新政出台后烟台楼市日趋理性，由于项目进度要求，也只好顺应市场推货。另外，目前在推的不少主力“楼王”单元均为所在楼盘的收官之作。一些楼盘经过四五年漫长的开发期，今年终于步入收官扫尾阶段，所以在售的主要均为最后保留单元，此批“楼王”单元更是作为该项目的集大成者成为项目的亮点。

也有专家认为，目前在烟台楼市，大部分所谓的“楼王”只能是纯粹的相对概念。也就是说，其所谓“王”者，通常只是相对社区内其他楼座拥有更多社区景观，而其本身在设计 and 用材上并不一定有突出的优点，并不具备真正的“王者”风范，而只是为实现开发商利润最大化的目标服务。

由于楼王产品比普通产品高端，它的建成需要大量的时间和反复的设计，需要花费更多的人力、物力、财力，所以不会像普通产品推出的那么及时，而且需要市场大环境的配合和购房者的需求。”一位开发商表示。

