

●“聚焦威海楼市”系列报道之六

# 谋变:跳出住宅做房产

## 旅游地产、养老地产、养生地产等成威海房地产发展制高点

文/本报记者 王帅 片/本报记者 侯书楠



威海的蓝天、白云、大海是发展旅游地产的自然优势。

愈来愈严的房产政策让房产商采取产业转型、产品转型、融资转型等多业态战略规避风险，但旅游地产、养老地产、养生地产等转型形式在威海已不陌生。为满足现代社会多元化、全方位需求，谁抢占房地产开发和发展新潮流的制高点，谁就可以掘取新一桶金。结合自身优势，威海房产有什么新发展？怎样多角度发展？怎样跳出房产做房产？

### 旅游地产 ➡ 摆脱同质化，追求高品质

在华夏山海城售楼处，刘先生看中一套房子，并一直向工作人员咨询交通、购物、休闲、教育等情况。原来刘先生的朋友曾在河北买下供旅游居住的房子，但后来却直呼不方便，“房子周围没什么人，买个卫生纸都得开车去”。刘先生说，一定要选择生活便捷的地方。

对此山东大学威海分校商学院市场营销系主任许先分析认为，目前人们购房时对景色、环境有要求外，更看重自身生活便利程度。他们对正常生活有更高要求，将购物、就医等日常问题纳入考虑。

华夏山海城销售总监张杨介绍，旅游地产范围很广，涵盖山水、海景、高尔夫、温泉、休闲度假等。他认为，鉴于威海自然优势，威海地产都可以被称为旅游地产。由于所占资源不同，每个项目侧重点也不同。他介绍，华夏山海城打造的是一种复合型旅游地产，拥有山水、景区、游乐场资源，而其他地产项目可能只占其中一项或两项。

张杨认为，旅游地产特色是集休闲、娱乐、生态环境、配套设施于一体，满足吃、住、行等在空气质量高的环境里便捷生活才是“王道”。目前威海旅游地产项目

做得不错，但“同质化太严重”，房子无论在外观设计还是内在建设，都没有自己特色，仅在地段、价格、景色上有差异。在蓝色经济区和城际铁路发展的机会下，与日、韩隔海相望的地理优势需要威海旅游地产摆脱同质化、走向国际化。

“高品质旅游地产是大势所趋”，张杨介绍，品质包括外观和内在，即楼房设计和物业管理、配套服务。据了解，威海房产开发企业较多，全省3000多家，威海房企300多家，而其中90%都是本地开发商。张杨说，省外知名大房企未进驻威海是本地楼房品质上不去的

原因之一，优秀房企进驻威海，会带来新鲜活力，带动威海地产发展。他认为，外观设计要有特色，但最终要取决于内在，即提升物业管理水平和配套设施建设。

针对旅游地产，富城房地产开发有限公司总经理于富波认为，出售产权的形式便于开发商减少资金压力，但房价会限制部分人的购买力。他认为，可以多发展租赁型旅游房产形式，如离开威海时，开发商统一回收住房，并联系房客，帮业主出租。

对此，许先也很认同，“不能让房子闲下来。”

### 养生地产： 配套先行 才能留住人

文登“旅游大篷车”继“闯关东”之后“下江南”，在长三角地区推介“养生文登”。小城威海再次受到关注，更多人知晓文登的养生优势。高比例亚健康群体和社会老龄化的发展趋势，使中国社会住宅需求呈现多元化，而将养生融入地产，创造养生与地产相融共生的开发模式，使养生地产方兴未艾。

于富波认为，目前威海养生地产发展处于初级阶段，虽然都注入“养生”的概念，但与普通房子没什么区别。卓达集团总裁助理陈松表示，威海的资源独特性不强，不像海南冬季的垄断优势，夏季时人们可以选择替代城市做参考，不见得选择威海。另外，威海养生地产的服务质量不高也会阻碍房产发展。陈松介绍，目前威海养生地产发展状况较海南成熟的房地产市场有很大差距。威海很多地方养生地产只是卖概念，并没有养生的优势项目。

陈松介绍，文登拥有山、海、泉、林、岛、滩、文化、珍稀果蔬复合养生资源，具有打造“养生之都”的天时、地利、人和因素，因此在文登发展养生地产很有优势。作为进军养生地产的一员，卓达集团充分利用了文登的养生资源。谈到发展养生地产的制胜点，陈松认为，怎样吸引人长期住在这里才是关键。

许先表示，威海目前养生地产主要吸引外地消费者，独特环境和产品定位符合一些外地购房客的想法。陈松也表示，威海的养生房产对外地人吸引力很大，不少购房客在此购房，但怎样“留住人”成了难题。在怎样把人留住方面，陈松认为，配套设施很重要，“后续服务十分关键，决不是卖完房子就完事。”在拥有环境优势的前提下，高水平养生保健项目、人性化和管家式养生服务凸显才能取胜。怎样按养生、易居需求，为购房者带来真正“宜居”感受，就要在养生、保健、培训、体检、治疗等相关环节为入住社区居民提供高品质养生服务，并从一日三餐开始，像管家一样无微不至地对客户进行关怀。

在养生地产方面，威海也有自己独特的优势，优越的自然环境和相对较低的物价能满足多层次人群要求。“价位高，吸引力就低”，许先建议，应细分客户群，增大吸引力。

对威海养生地产的未来，陈松很看好，“天时、地利、人和，威海的养生地产会走得更远。”

### 养老地产 ➡ 打造专属老人的社区

来自东北的张先生已在威海定居近20年，由于想把在老家居住的父母接过来，他打算在威海看看有没有适合老人居住的房子。

山东望海实业集团有限公司董事长孙树仁说，威海还没有专业做养老地产的房企。他介绍，2010年12月27日，万科正式进入老年住宅领域。首创、保利、华润等地产公司也成立养老产业研究团队，社会对养老产业的关注度达到新高度。他认为，随着老龄化进程加快，传统养老院，老年公寓既在情感上不易为人接受，其环境也与家庭居住有差距，在“居家养老”政策下，“养老地产是个发展机遇”。

许先表示，目前多数老人希望在家养老，因此，养老地产是不错的发展方向。她认为，目前养老地产所需金融、土地及配套政策的支持还不完善，养老建筑的设计尚缺少经验，“威海在养老地产方面仍很稚嫩。”孙树仁介绍，虽然威海尚未出台限购令，但房地产商不会轻易加入开发旅游地产行列，“养老地产回报期长，不利于回笼资金。”于富波也表示，养老地产发展的难点在于成本大、资金压力大、不利于资金流通。

威海占据环境优势，养老地产的巨大潜力已被关注，但多重难题不得不让

开发商重新审视。孙树仁建议，发展养老地产、建设养老功能完善的社区中心是个解决方式。他认为，可以开发既有传统小区功能，又加入适合老年人相关设施、服务的养老特色社区。在养老社区内，可以运营针对老年人生活、健康和娱乐服务的养老设施，以此吸引老年群体聚居。小区内能满足各种需求，并得到精神慰藉，这样将很大程度排解空巢老人寂寞，减轻年轻群体养老压力。孙树仁表示，望海实业集团有意进军养老地产。

在北京考察过养老房产市场的于富

波推荐新型经营方式，即住房人不拥有产权，缴纳住房押金、租金和生活费后，老人可享受一切服务。待老人去世后，押金全额返还，“这是一种可持续发展态势”，让更多老人享受专属老人的服务。

许先认为，养老地产的发展不仅与开发商有关，更依靠后期运营。比如医疗服务站、心理咨询室、老年学校、专用浴池及24小时呼叫护理、送餐、果蔬送货上门、收费代缴等服务。另外，要注意细分老人客户群，由于老人生活习惯不同，要根据特点做设计。



一座座高楼在海滨拔地而起。