

# 今年鲅鱼价格比去年贵三成

市民:等价格降下来再来买,现在只能尝尝鲜

本报威海4月25日讯(记者 林丹丹) 25日,记者从威海水产市场了解到,今年鲅鱼量少价高。不少销售商介绍,同等规格、同样的钱,去年能买三条,今年只能买两条,而销量不到往年同期的一半。

在威海水产市场,贝类市场内一片繁荣,不少市民驻足购买。与之相反的是,销售新鲜鱼的摊位只有零星几家,比较冷清。记者25日在市场内走访了解到,市场上每斤鲅鱼售价在18元至30元不等。

销售新鲜鱼的摊主刘先

生说,规格在一斤左右的鲅鱼,每斤22元。“虽然不少新鲜鱼已经上市,尤其是鲅鱼,但是销量却比往年少了近一半。”他解释,在威海市民印象中,鲅鱼价格应该比较便宜,但是今年价格却每斤涨了五元左右。

正在购买海鲜的孙萍女士告诉记者,她以前一般买两三条,今年只能买一条。“等价格降下来再来买,现在先尝尝鲜。”水产市场的销售商王女士告诉记者,“同等规格的鲅鱼,同样的钱,去年能买三条,今年只够买两条。”

威海市海洋与渔业局渔业科的工作人员介绍,截至目前,威海水产品市场价格增势明显,捕捞的海产品价格明显提升。数据显示,鲅鱼、鱿鱼价格同比分别增长30%和20%以上。养殖产品方面,大菱鲆价格提高最为明

显,达到70元/公斤,提高40%以上。

渔业部门分析,水产品价格高主要受货源偏紧、海上资源衰退、生产成本持续攀高的因素影响。不少渔船停港,停港率达到八成以上,出海渔船多以大马力渔船为主。

样板房内看房模、旧房换新居、买房送家电……

## 房产花样营销赚足眼球

文/本报记者 王帅 片/本报记者 王震

25日上午,郭先生来到一家房地产公司的样板间,还未进门,迎接他的是几位金发碧眼的美女。“不是卖房子吗,咋有这么多美女?”正当郭先生疑惑时,工作人员介绍,她们是由公司请来的房模。

记者了解到,现阶段,很多房产公司纷纷推陈出新,推出了特色营销活动,房屋以旧换新、聘请房模宣传、抽奖、送装修款等等,赚足了购房者的眼球。



样板房内的美女模特吸引了看房者的眼球。

### 房模走进样板间

记者看到,在一家房地产公司的样板间里,大门正对的沙发上,两位美女始终端庄地坐在沙发上,冲每一位观看样板间的市民微笑。

在139平方米样板间的客厅里,一位身着黄色礼服的中国姑娘坐在沙发上,沙发对面摆放一台宽屏液晶电视机。餐桌上摆放着鲜花、红酒和高脚酒杯,餐桌旁坐着娇小漂亮的俄罗斯美女,始终微笑着。参观的市民和媒体纷纷举起相机,而俄罗斯美女也很配合地看着镜头。

在书房,一位美女在书桌旁看书,旁边还摆着咖啡杯。

大家没想到样板间这么有生活气息。现场工作人员介绍,这种营销推广模式更加生动形象,通过房模真实生活情景来展示户型和房屋特色的方式,可以使原本冷冰冰的房屋融入更多的生活气息,有助于购房者透过熟悉的生活情景选择自己需求的房型。

### 抽奖、送装修款、送家电

买房子送家电、买房子送旅游、买房子送装修、预定房源现场抽奖……这些营销

方式已被威海很多房产企业采用,也吸引了不少购房者前往。

“好房源限时抢购,现场抽奖送家电,时尚家电任你拿,100%中奖。”威海某房产公司发布的广告吸引了不少购房者眼球。该房产公司负责人介绍,通过送家电、送装修款等方式可为购房者减少资金周转负担。

也有部分房产商在特殊节日策划一些优惠活动,如劳动节、国庆节、母亲节、情人节等购房优惠;还有开发商为预定房源的购房者送去旅游优惠,如北京三日游等。