

专车接送、吃海鲜、看海看房、参观仙姑顶景区……

淄博读者威海看房收获不小

43位读者来威感受“宜居”细节

本报记者 高洪超 见习记者 赵辉

本报威海7月15日讯(记者 高洪超 见习记者 赵辉) 15日下午3点,在威海国际海水浴场踏水戏浪后,本报淄博读者威海看房团首批43名乘员,乘专车返回淄博。在威海的两天一夜期间,43位读者收获可谓丰厚,专车接送、吃海鲜、看海看房、参观仙姑顶景区,而这一切,只需要100元。

以下是首批淄博读者的威海之旅回馈:14日中午达到威海,在威海富林德酒店免费午餐,稍作休整。随后,直通车第一项目地点威海卫大厦,悠港项目接待人员做产品说明。闲步威海城区东海岸,自由活动。免费晚餐后入住蓝天碧海商务宾馆。15日上午免费参观仙姑顶景区,专车考察半山威尼斯项目现场。免费午餐,稍作休整后,踏浪戏水国际海水浴场。

根据安排,8月中旬,本报第二批淄博读者威海观看房团还将成行,如果您在淄博有朋友,不妨通知他们立刻“抢座”,因为名额有限。

“威海的居民楼外看不到空调”、“晚上不热,睡觉要盖被,挺舒服”,为期两天的威海观看房之旅分别看了悠港、半山威尼斯两个项目,虽然有些短暂和匆忙,但有心的淄博读者还是感受到了威海这座城市的“宜居”细节。



本报淄博看房团成员在悠港项目说明会现场。 本报记者 王震 摄



淄博看房团在半山威尼斯项目现场看房。 本报记者 王震 摄

悠港,现场达成多个意向

13日还在酷暑难耐的淄博,14日中午就到了凉爽宜人的威海,当天威海最高温度26℃。从酷热到凉爽的极大反差给全体参观团成员留下了深刻印象。14日,大家走进悠港项目展示中心——威海卫大厦,专业人员围绕沙盘介绍了悠港项目的特点、进展及整体规划。“能漫游的房子”的新概念让大家耳目一新。在住宅地产投机被严厉打压的当下,悠港项目所呈现的酒店旅游地产投资方式,既能为社会散户资金提供储值、升值空间,也能在客观上提升社会旅游行业的服务层次,但悠港项目还有着不同于单体酒店旅游地产投资的新特征,销售经理赵洪君指出,它依托的是一个涵盖珠海、广州等遍布全国200多家旅游城市同业的庞大网络,非常适合高端商务人士个人投资,也可以成为大企业管理出差模块的一部分,看房团成员宗先生认为“这可以一下子解决今后出差住宿问题”,由于对悠港很

好奇,意犹未尽的淄博看房团成员强烈要求说明会后参观悠港项目现场,多人现场达成意向。

“爱上”半山威尼斯

15日,在半山威尼斯项目建成区楼盘现场,记者随机采访了几位淄博参观看房团成员,无一例外都被半山威尼斯项目“背靠青山、东朝大海”的环境所吸引。参观团成员、78岁的常老先生此次来威海看房主要是给自己找个夏天避暑的地方,也为孩子们“打前站”。他告诉记者,在鲁中城市淄博,近几年,夏天平均气温在35℃左右,随着年龄增大,他越来越感觉到“辛苦”。开空调睡觉吧,怕身体受不了,不开空调吧,又睡不着,孝顺的孩子们决定集资为他在海边买套房。考虑到是孩子们凑钱,常老先生觉得必须要挑个好地方,他此前已经跑了青岛、烟台,此次来威海,他觉得相比而言,威海的房价最低,考虑到海边居住应该与海岸线保持一定距离,最好不要离海太近,所以,综合考虑半

山威尼斯项目的位置、周边环境,他倾向于半山威尼斯项目。常老先生看中了一套90平方米的房子,在详细记录了房子的户型、物业、超市、公交、医院等相关信息后,常老先生准备回家跟孩子们商量。

43岁的宗先生更是表现出极强的兴趣。在说明会上,他和工作人员交流了近30分钟,在自己喜欢的户型平面图上圈圈点点,记录了总价款、首付金额、物业及周边配套等信息。宗先生看重的是一套136平方米的小高层四楼,整栋楼东侧是一个湖泊,环境清幽。

记者从半山威尼斯销售现场了解到,至少有5人表现出强烈兴趣,这5人在40到50岁之间,都是出于改善现有住房、优化生活结构的“候鸟”型需求。半山威尼斯销售机构负责人吴经理认为,“候鸟型”居民买房,关键是要感觉踏实,这一点,半山威尼斯项目具有的“现房、社区规模大、配套好,开发商有实力”这些特征恰恰就能够给他们以“踏实”的感觉。