

“生态宜居，和谐共赢”，中铁·逸都吗 让生活变得有意义逸义

2012年7月23日，第十届中国(烟台)国际住宅产业博览会落下帷幕，在此次展览会上，各开发商为广大港城人民奉献上了一场的视觉盛宴。今天，本报记者有幸采访了烟台中铁置业有限公司营销总监李军，对此次住博会进行一番回顾。

记者:李总你好。首先非常感谢你能接受本报的专访。7月20-23日是本届住博会的举办时间，至此住博会也已经走过了第十个年头了。中铁置业是第一次参加烟台住博会，并且成为今年住博会的总冠名商，当初中铁置业冠名住博会的初衷又是什么呢？

李军:住博会的初衷其实很简单，主要是有两个原因。那么中铁首先中国中铁集团在建筑施工方面有过很多辉煌的成就，如喜来登酒店、武汉长江大桥、五洲宾馆、汕头海湾大桥等，并获得近百个鲁班奖。而中铁置业作为中国中铁旗下的专业房地产开发平台是想借助这次冠名之机，让更多烟台人民了解中铁置业这个责任央企品牌，了解它除了在中国铁路领域是一个响当当的金字招牌以外，在房地产开发领域同样造福人民，造福社会，为人民的安居乐业在贡献自己的一份力量，并以“营造美好空间，造福社会大众”为企业使命引领中国人居走向一个新的高度。

记者:那这个本次住博会期间咱们中铁逸都有哪些优惠奉献给广大港城老百姓呢？

李军:针对本次住博会我们特地推出了10套特价房，在原有优惠基础上额外优惠5000元。但

其实中铁置业作为责任央企，在项目开盘时定价就采用的亲民价，除了有付款优惠外加入中铁会还有额外的优惠，定价与优惠方面中铁逸都绝对是得烟台百姓的信赖与选择。

第二个是一些相应的措施，一些陆陆续续的优惠。比如说总经理的特荐房，特别推荐的一些房。比如说我们的八号楼，叫做它央视，都有一些优惠。那么一般少一点几千元，多的到几万元不等，至于说更多的建议大家到我们的营销中心去看一看，多了解了解。不过这里还有一个最重点的，这里边成优惠里面还有一部分的优惠是会延续到房展会之后的。

记者:李总你可以说是房产界的一位资深人士，从您个人的角度认为您觉得什么样的房子才是老百姓真正需要的房子呢？

李军:现在百姓买房子考虑的因素很多，除了起码的价格、地段、配套外，对产品设计的要求也来越高，我们项目前期的产品定位也是基于对数百名目标客户的访谈调研，并以此为客户提供，结合客户的需求特点最终将产品设计定型。所以我们中铁逸都产品刚一面世就受到众多客户的欢迎，它满足的不只是居住的舒适度，还有对业主将来生活的动线

安排，包括对可变空间的需求，所以我们在做产品设计时，除了考虑内部配套、园林景观外，把赠送的可变空间作为一个核心要素加以体现，这也是我们产品在区域市场受到热捧的原因所在。所以我认为老百姓真正需要的房子就是综合考虑自己居住需要并适合自己的房子，但这种需要时需要引领的，中铁置业就是作为烟台人居的一个引领者角色在建房子。

现在，配套也是非常重要的点。如果这个配套如果好的话，在您出行的时候会非常方便。您可以说足不出户，在您的半径五百米之内或者一公里之内，您的衣食住行就可以解决的了。所以说一时您真真正正住进房子里，第二呢是您真真正正您周围的配套能给你带来什么样的方便的便利。这才是重要的。

记者:好，咱们接下来还是聊聊咱们中铁置业吧，其实我们大家也都知道，众所周知，中铁置业是属于这个央企，那我们中铁置业在烟台市如何打造这种央企责任的呢？

李军:提到央企责任，我也是感到非常自豪。央企责任不能单靠说，我们是靠实际行动的。

我举几个简单的例子，比如说我们在一个只有30万平的社区



烟台中铁置业营销总监 李军

里拿出近10万平的规模来打造区域商业中心，还有我们在社区建成前便打造出2万平米的园林样板区以及6000平米的业主会所，这个都是业主自身看得见、摸得着并且将来就是给业主使用的配套设施。另外一点就是我们在产品设计上不惜增加成本为业主赠送面积使其获得居住空间上的扩展，价值的制定上也采用低于市场平均水平的亲民价开盘，等等，这一切都是中铁置业作为一个负责任，有社会责任感的央企的体现。

记者:感谢李总，其实通过您这样的介绍，我相信朋友们对中铁逸都也是更加的有信心。现在住博会已经结束，也请您对这个住博会做一个简单的一个总结好吗？

李军:烟台的这个住博会此

次我来看说句实话以前呢我不太了解，但展会这几天现场人声鼎沸，热闹非凡，也是烟台有史以来参展的大牌企业最多的一次，这也充分证明了烟台这个城市的魅力越来越被国内知名一线开发商的认可。展会不仅是一个集中展示开发商品牌形象和展示项目的场所，也是一个同行交流学习的平台，展会上互相取长补短。

记者:好的那再次感谢李总能够接受我们的专访，那我们更加有理由相信以实力央企为坚强后盾的精品项目中铁逸都必将为我们港城人民带来更多更好的实惠。同时我们也期待中铁置业在以这个坚持同时我们也期待中铁置业能够打造这种央企责任建我们老百姓真真正正需要的好房子。

第十届住博会完满落幕

专刊记者 闫丽君



7月23日，第十届烟台住宅产业博览会在市民的依依不舍中圆满落幕。本次大会历时4天，共设置展位1200多个、2.4万平米，吸引国内外660余家房地产开发、装饰装修等企业参会参展，更加突出生态、民生、和谐理念和社会责任意识。现场，除了中小户型一贯受关注之外，今年特价房超市和保障房也颇受参观者青睐。

住博会期间，记者走访发现观展市民络绎不绝。综合多个参展楼盘的客户数据，有数千名市民在住博会上“相中所爱”。据一项目的置业顾问刘女士介绍，住博会期间，刚性需求客户是住博会看房人潮的“主力军”。

而展会上最受购房者欢迎的项目，其产品也多以中小户型为主。像保利·香榭里公馆和中铁·逸都等项目，沙盘前及其户

型展位前，每每都挤满了购房者。据了解，两项目也正好处在推盘期，户型充足，以中小户型为主，再加上品质至上，非常受市民欢迎。

除此之外，本届住博会中烟台市住房和城乡建设局协同烟台六区及其他县市开发商，每个项目推出约十余套特价房，优惠折扣从一万元到二十万元不等，也堪称一大亮点。

据悉，在住博会首日，特价房超市就有数百人前去咨询，且绝大多数咨询的市民都表示了有购房意向，并有登记在册。原来，参与特价房超市的几十个项目中，一般总房价折扣在一万元到五万元左右，高新区容大东海岸项目直接打出“特价房单价直降一万元”的优惠；而位于开发区的天马相城推出的一套199平方米的户型，总价从196万直降为179

微楼市

一周微博房产语录

话题一：

南京楼市高温不退

购房者为买房花钱雇人排队

截止7月22日晚8点，上周全市商品住宅共认购1770套、成交2047套。江北一楼盘涨价却“夜光”，江宁一楼盘在开盘前一天下午，就有不少买房人连夜排队，更有购房者付钱雇人排队。

@LJ刘少冬：这是专业的群众演员么？

@悠然睿智：人们的消费已经失去判断力，迷茫的跟随导向，忙从消费。未来不知道发生什么，会发生什么。

微八卦

霍英东昔日仿北京城私宅变高档社区
下年五月入市

广州番禺洛浦岛西北角的南天名苑，曾为霍英东在广州的私宅，占地面积近千亩，三面环水，建筑仿北京人民大会堂、天安门等设计，目前已摇身变为大型高档社区，乐居独家获悉正在开建，将提供10-20层高层洋房以及双拼别墅。

天津拍出楼面价的新地王！

7月20日，中海地产以29.7亿元拍得原天津师范大学八里台校区地块，建筑面积22.8万平，楼面起始价13026元/平方米。成为天津楼面价的新地王。刷新了2010年3月兴业里地块以楼面地价10410元/平方米成交记录。

(以上言论不代表本刊观点)