

百人聚焦海湾假日公寓说明会 当日成交近30套房源



本报威海7月31日讯(记者 李彦慧) 7月29日,海湾假日公寓途家增值保值计划说明会于海湾公馆售楼处盛大举行,开发商威海联力置业的领导、业内专家、意向客户及各界人士近100人,齐聚一堂。说明会设置了项目推介、途家说明会、联力与途家的签约仪式、样板区参观、幸运抽奖等诸多环节,并吸引了数十家媒体到场关注。

说明会上,海湾假日公寓的销售经理细致地为现场客户解读了公寓的投资价值,同时途家的高级经理详细介绍了酒店托管专家途家能够为业主带来的托管经营服务以及收益。10点18分,活动在隆重的签约仪式上达到高潮,近百位客户共同见证了海湾假日公寓的火爆销售,当日成交近30套房源,更有7位客户摇到一等奖。

◎ 一座汇聚名流的海湾假日公寓

海湾假日公寓雄踞威海湾CBD核心,总揽世界级标准的稀有湾区。紧邻世界级酒店巨擘五星级酒店皇冠假日酒店,尊享亿级豪华配套。

海湾假日公寓每户都可180°观海揽园,户

型设计方正,空间使用率饱满,首付10万起,便可以公寓价格入手星级酒店。

每年百万“候鸟”聚集于此度假,这个名流汇聚的威海湾首席豪宅社区,不仅为海湾假日公寓

业主带来尊贵服务和显赫身份,而且层峰人士的集聚,更能够有效地推进酒店物业的保值增值,给酒店带来源源不断的租赁、投资客源,是不可多得的高性价比公寓酒店。

◎ 携手途家,为财富保驾护航

当天,联力置业与途家签约,作为国际知名的酒店管理专家,途家将为海湾假日公寓业主带来托管经营服务。

据介绍,途家专门为不动产持有者提供专业的托管或管家式服务,从而带来不动产的保值增值。

目前,途家已与多家上市开发商企业建立合作关系,是国内最受欢迎的酒店托管专家。

由途家托管的不动产,收益普遍高于业主自营的长租收益,凭借着途家专业高效的营销推广团队和成熟的网络营销平台,每年能够为海湾假日公寓业主带来高达8%的投资收益,短短15年就可获得双倍房价收益,同时省掉自行租赁带来的很多麻烦,真能做到轻松获利,并且当业主不在本地的情况下,所持物业还可获得途家免费

提供的专业维护、定期保养等管家式服务。

此外,包含途家品牌价值的托管服务也会增加物业自身的价值。途家与业主采用合作经营收益分成模式,业主和途家共同经营,利益共享。这种合作方式很好地保证了业主对房屋的控制权,而途家就相当于专业的房屋理财师,帮助业主经营管理房屋,为业主带来更多收益。

◎ 楼市资讯

光耀·全球候鸟度假地

7月28日盛世开盘

7月28日,威海光耀·全球候鸟度假地于南海新区低奢启园,一期院墅荣耀面世,接受来自全国各地宾朋的品鉴。

上午九点,各地宾朋陆续到达签到,或徜徉林荫大道,或移步亲水平台,举目苍翠,低首花香,沉浸于全球候鸟生活的无限畅想之中。9点30分,选房开始,客户按照工作人员的引导,进入视频播放区,了解南海新区的滨海、养生、临港的巨大发展潜力;而后进入销售大厅选定自己中意的院墅产品。当天除了选房之外,威海光耀还为客户准备了丰富多彩的候鸟体验,候鸟艺术馆、候鸟院墅样板间、超五星景观会所、上品运动体验等。

据了解,威海·全球候鸟度假地是全国地产

百强——光耀集团旗下高端度假产品之一,以“低奢、私密、度假”为核心特征,位于北纬37度黄金度假地——胶东半岛。项目坐享半岛地形,三面环海。

一期为纯粹的平层泳池院墅,坐落于千亩运动生态公园中,全绿化覆盖,全球限量发行320套,170-300㎡全明户型设计。产品同步全球顶级奢华度假范本——宝格丽、悦榕庄,私家合院、私家泳池、下沉式采光庭院、百变负一层空间,致力于顶级度假产品打造。

项目自2011年下半年启动以来,尚未入市,即深受市场欢迎,领导视察、客户认购、同行学习络绎不绝,成为威海乃至胶东高端度假产品体验典范。

(李海涛)



▲ 嘉宾签到

◎ 楼市热点

6小时一亿元,东紫园销售再度飘红

7月28日-29日,合庆·东紫园“样板间菁英品鉴专场”悄悄的进行,分为2天共6小时的样板间菁英品鉴活动,到访客户121组,完成意向成交金额近1亿元,再度飘红!

在合庆·东紫园创造的奇迹背后,除了火爆的场景与令人激动的销售额,产品类型的稀缺性和优越的景观配套,成为吸引客户购买的主要原因。合庆·东紫园作为拥有威海罕见的市区25米一线海景豪宅,自去年6月面市以来,凭借产品浓郁的人文感、上乘的品质感、海湾独有

的平静和开发商的品牌效应赢得了很高的市场美誉度,一直备受高端需求客户的追捧。

随着市区海景资源的稀缺,威海楼市将从“价格战”演变成“价值”的竞争,具有独特地理优势及升值潜力的楼盘将成为威海楼市的重要卖点。自公开以来,合庆·东紫园的房价一直坚持稳步增长,消费者对楼盘信心、产品信心、物业信心、品质信心、价值信心都有了比较后,才看好合庆·东紫园楼盘作为投资置业首选。

(李安东)



威海房产大发展 工业新区受追捧

威海房地产市场在经历了2011楼市调控年的洗礼之后,也逐渐的变为理性化。各房产开发商无论是从拿地还是在项目楼盘入市上皆变得谨慎起来,但随着全国房地产市场整体形势的上扬,各地房产价格也出现不同程度的涨幅。在大环境销售良好的趋势下,开发商在拿地上也变得活跃起来。2012年的上半年威海市区的国有建设用地共计出让29宗,其中6

月份国有建设用地出让为13宗,占上半年国有建设用地的44.8%,出让面积占33.8%;备案房屋销售套数5月份为1650套,6月份为1810套,环比上涨9.7%。

伴随着城市的发展逐渐由北向南的开拓步伐,众多的房地产商开始瞄准工业新区这样一个未来可发展空间巨大的新型产业区域,而且现在因为工业新区这里的楼盘价格相对市区

要低很多,也逐渐的受到了刚需客群的青睐。从6月份威海房地产销售数据来看,只有工业新区的成交涨幅超过了10%,这也说明了这一区域的发展潜力。据了解,由威海之信房地产公司开发的世纪绿城项目在还没有正式施工的情况下,一期开发就已经预订出

将近一半的房源。

(杨勇)



海尔·原乡37°:威海首个身心涵养度假项目

威海历史文化悠久,是著名的长寿之乡、温泉养生之都,被评为“最具投资价值宜居养生城市”和“中国最具幸福感的十大休闲城市之一”。

海尔·原乡37°,是由海尔地产集团以生命度假为概念,在一片纯美之乡营建的温泉养生小镇,四

季身心涵养之地。项目位于309国道和205省交汇处。占地2300亩,建成后将成为集温泉别墅、花园洋房、天然温泉会所、温泉酒店、托斯卡纳风情商业街、健康理疗中心多种业态为一体的四季养生度假小镇。在开发理念上,海尔·原乡37°独创第五代温泉

体系,以温泉养生为核心功能,打造集沐浴、养生、美容、娱乐、休闲、旅游、禅修等全形态复合型功能平台,强调能引起情感共鸣的文化精神,创造新奢侈主义生活理念,实现超越物质层面的“心灵之汤”。

海尔·原乡37°,作为海尔地产重点打造的

养生度假小镇,将以行业创新的责任,凭借稀缺温泉资源,高品质的产品,与全程健康管理、养生休闲、投资理财等多元化服务体系,实现以房养身、以房养老的美好梦想,成为中国第一个养生养老新生活方式的四季身心涵养地。

