

# 爱上一片海,此处安个家

## 乳山银滩金鼎房产的海景房嬗变之路

李兰

说起大海,提到海滨城市,很多人会联想到海景房。现实生活中,购买海景房的人也不在少数,因为看中了海景房“面朝大海,春暖花开”的意境,不少人纷纷在选择在海边置业。十一黄金周,记者来到位于威海银滩金鼎银龙湾小区,在这里和来自全国各地的“新移民”感受海景房的“变化”。

### 相中环境,80岁老人购置海景房养老

海边散步、广场打太极、棋牌室下棋,与天南海北的朋友侃大山,家住乳山金鼎银龙湾小区的于田信非常享受在乳山银滩的养老生活。

今年83岁的于田信来自福建厦门,退休前在一家国企做工程师。由于工作原因,以前经常出差,全国各地也去过不少地方。“以前上班太忙,退休后就想自己辛苦一辈子了,一定要找个好地方养老,因为我认为健康也是投资。”于田信说。

于是,于田信退休后就做起了“候鸟”,海南三亚、广西北海、巴马这些地方他都一一“体验”。2013年,在一次异地交换养老活动中,于田信来到乳山银滩。“我患有高血压,以前要经常吃药。但来银滩后基本上不用吃药就能控制,以前失眠的毛病也得到了改善。”于田信说。就这样,本来一个月的居住时间,便延长到了两个月。

“乳山是中国长寿之乡,这里每立方米的PM2.5平均浓度不到0.04毫克,远低于0.075毫克/立方米的国家安全合格标准,银滩整体绿化面积达到85%以上,每立方米的负氧离子含量高达5800个。在这么好的环境里居住养老,身体还能不健康吗?”于田信对银滩环境竖起了大拇指。就在这两个月的时间,于田信也选中了自己心仪的养老海景房。

于田信看中的海景房距离海边直线距离不足100米,是由金鼎房地产公司开发的一线海景房。

“一些患有哮喘等呼吸道疾病的业主,在乳山银滩住一段时间后,身体都会有明显好转,甚至不用服用任何药物,也很少复发。其实,这样的事情并不神奇,都是沾了银滩优良气候环境的光。乳山银滩属暖温带海洋性气候,境内没有大型高污染、高排放工业企业,空气质量常年优于国家二级标准,适合疗养康复、居住养生……”说起乳山的自然环境,金鼎房地产公司负责人尹刚总有聊不完的话。

“在这里,呼吸就是养生。”尹刚说,空气、阳光、海岸往往是吸引购房者的第一要素,更是评价一个地方是否适合养生的先决条件,所以,银滩得天独厚的自然资源成为他们最大的卖点。

金鼎银龙湾小区居民邱永强对此更是深有体会。“原来在老家的时候,我老伴儿连路都走不利索,现在不但可以



▲乳山银滩深蓝小镇吸引了全国各地业主。(资料片)



▲十一黄金周期间,威海银滩金鼎银龙湾迎来了大量看房团。(资料片)

自由活动了,连5里地外的大拇指广场都去了好几趟。”今年62岁的邱永强老家是黑龙江省,在八五农场从事了一辈子农业生产的他从没想过有一天会离开老家,在千里之外的海边养老。邱永强说,自己老伴儿因腿脚患病,已经有七年不能好好走路了,平时在家只能弓着腰拿个板凳支撑着挪两步。来银滩住了短短半个多月时间,老伴儿就已经可以不依赖板凳,独立一个人慢慢走了。

### 恋上服务,带着老人一起“扎根”银滩

步入金鼎银龙湾小区,映入眼帘的是由开发商打造的全方位服务业主的“会所”。在这个3000余平方米的“会所”内,健身房、图书阅览室、棋牌室、干洗店、餐厅、票务中心、儿童乐园一应俱全,小区居民足不出户就能享受到10余项服务;小区周边更聚集了不少连锁超市、药店、银行网点。

“刚开始,我们反映周边缺少一个蛋糕鲜花店,不几天,一家西点蛋糕店就入驻了。”来自福建70岁的唐海芹说,虽然自己来银滩只有两年

时间,但是每天都能感受到这里的新变化。在国外生活的儿子原本也不赞成她来银滩,怕她享受惯了大城市的配套设施,到小县城会有所不便。来了之后发现,小区会所里健身房、娱乐室、干洗店、蛋糕店、儿童乐园等一应俱全,楼下还有连锁超市、老年大学等,附近还有学校、医院,并没有什么不方便。

“在福建长乐,每年夏季都会有很多老年人选择到外地养生度假,而银滩是不少人的选择,这得益于乳山银滩金鼎房地产开发有限公司的诚信经营。”唐海芹说,与其他房产中介不同,金鼎房产并不是简单的买卖房子,他们提出“一次合作,终生服务”的理念,采取直营方式,自己开发房地产、自己全国范围内运营销售,自己的高端物业服务公司,实行售前售中售后的一条龙服务客户,这样优质的服务不仅留住了老客户的心,更是吸引了来自全国各地的新客户放心入驻。

金鼎银龙湾小区还经常组织业主一起活动,过节组织包饺子、春天组织采摘草莓、冬天组织泡温泉……通过参加业主活动,她结识了很多天南海北的朋友。

据金鼎房地产的工作人员介绍说,一些在外地设立的房产销售公司,为了多获得利益,往往在推销时夸大对银滩基础配套的宣传,很多业主在银滩购房后,感觉被忽悠,有时业主甚至将这种不诚信的行为转嫁到整个银滩房产销售市场,这也对他们造成了一定的影响。但是金鼎公司一直坚持诚信经营,他们不会过度的包装宣传,把没有的配套说成有的,客户看到的就是他将来买到的,甚至买到的要比看到的更好。销售源自于服务,服务取决于细节,金鼎坚持先配套后卖房,在项目建设中就积极吸纳客户意见,让客户感觉小区就是根据自身需求打造的,为客户提供人性化的服务。

“工作人员待我们像家人,每次我从长乐回到银滩,他们都会主动帮我把行李提到楼上,家里水电暖有什么问题,也是一个电话就安排人来解决。”唐海芹说,一次她的自行车坏了,没想到这么小的问题,一个电话,金鼎公司的物业就安排了专人亲自上门帮忙服务。还有一次,物业刚告诉她小区要停水的消息后,立马就有工作人员把桶装水亲自送到了家门口。

金鼎诚信经营的品牌不仅让唐海芹决定留在银滩养老,她还特意把自己94岁的老父亲也接了过来,让他在这里安享晚年。唐海芹说,每次朋友有意愿买海景房时,她都会积极地跟朋友推荐金鼎的服务,她想让更多异地人在银滩能够享受到优质、贴心的服务。

### 复制“经验”,打造养老地产“风向标”

如今销售火爆的金鼎银龙湾项目,其前身竟是一处烂尾楼盘。让人更加吃惊的是,在三四线城市楼市萧条的艰难时刻,金鼎房地产先后接手了银龙湾和海晶城两处烂尾楼盘。

面对很多地方的房地产开发商还只是关心房子本身,只喊口号,并没有真正投入真金白银搞配套的时候,尹刚接手两处烂尾楼盘后,先做了两件让业主吃惊的大事:投资5000万元,建设了业主会所,配套了健身房、棋牌室、阅览室等娱乐设施,招商了银行网点、连锁超市、干洗店、蛋糕房、饭店等商业网点入驻,满足业主生活、娱乐需求;投资2000多万元重新规划了5万平米国际休闲区,围绕养生养老需求,建设了休闲区、运动区、儿童乐园、采摘区等四大功能区。而这样的举措,就让尹刚损失了上亿元。

“要改变目前市场上的一些弊端,改变外界对银滩海景房的不良印象。”尹刚说。

其实,金鼎选择落户银滩的过程并不容易。2004年开始,全国房地产业迅猛发展,房地产市场出现供不应求的现象,一时间,不少房地产商涌入银滩开发,一座座楼盘快速崛起。与房产开发速度相比,受资金、人力等条件限制,当地基础配套建设能力稍显疲惫。

诸多困难摆在面前,但金鼎依然选择乳山银滩。“后天配套不足可以弥补,先天的优良自然环境可遇不可求,只要仔细雕琢,乳山银滩绝对是大都市老人退休赋闲后养老的福地。”尹刚说。

在金鼎,最经常被提起的就是“责任”二字,在他们看来,乳山银滩是个养生福地,这里房子不愁卖,但是不能一卖了事,要对自己卖的每一栋房子负起责任,这样才对得起客户的信任。

为此,不论是接手海晶城、银龙湾两个烂尾楼盘,还是自己开发建设金鼎深蓝小城,金鼎房地产公司,从规划团队到材料选用,再到建筑施工和社区配套,每一个环节,都严格把关,“为客户提供更舒适的居住体验,让客户因为金鼎项目而成为幸福的人”。

这种责任感也渗透在企业文化中,金鼎房产积极投身到公益事业中,每年投入大量财物用于助贫助困,多次组织员工为地震灾区、残疾儿童学校及社会广大弱势群体捐赠物资,还通过设立百万元的“金鼎·映刚”基金,以奖学金或助学金的方式资助贫困学子圆梦。