



本报看房团出发啦!

本报看房团分赴四楼盘选房

百余人兵分两路,商家给优惠吸引消费者

本报济宁5月2日讯 4月30日上午9点,在济宁城区的运河路,两辆载有百余名看房者的大巴车缓缓上路,由齐鲁晚报·今日运河编辑部组织的2011年首期济宁房产团购联盟正式启程。在各个楼盘的售楼处,各商家都对这些团购者表现出了极大热情,其中,一些商家即时给出优惠,也吸引了一些消费者。

本次看房团兵分两路,共参

观了运河佳园·凤凰城、鸿顺·运河新城、杨柳国际·尚品及盛泰广场4处楼盘。上午9点20分左右,乘坐1号车的团购者首先来到了盛泰广场,售楼人员早早就等候在了售楼处门口。“我们这个楼盘位于在火炬路与红星路交界处,这个位置非常有潜力,将来会有多个商业业态入驻,而且户型多为中小户型,设计也非常合理……”售楼处服务人员向

团购者介绍道。团购者们则仔细地对比各个户型,计算总价,询问相关的优惠政策。

随后,在杨柳国际新城售楼处,相对充裕的现房,准现房吸引了购房者围在沙盘前。“虽然我们的楼盘距离市区较远,但周边的环境没的说。小区周边有杨家河绿地、滨河公园、雕塑公园、杨桥三角绿地等绿地,而且,均价低于4000元,对有刚性需求的

购房者有一定吸引力。”该楼盘售楼经理栾红日告诉记者。

在位于城区西部的鸿顺运河新城和凤凰城,新建多层住宅受到了一些团购者的格外关注。“相比于高层住宅,新建的多层楼盘在济宁还是十分稀缺的,但是,对这类住宅感兴趣的市民不在少数。”凤凰城的售楼经理朱先生对记者说。

购房打98折,缴纳订金每平

方立减50元……在团购活动中,杨柳国际新城·尚品和运河新城针对活动给出了小幅优惠,着实吸引了消费者。“俗话说,货比三家,尤其是楼价高走,国家楼市新政接连抛出的今天,消费者参与团更多是希望能够享受到购房优惠。”主办方的相关负责人介绍,参加团购活动的一些楼盘给出了优惠政策,无疑能够使购房者获得一定实惠。

◎ 看房记 ◎

参加团购者多为工薪阶层

4月30日9时许,记者跟随购房团2号车首先赶往城区西南部的运河佳园小区售楼处。记者与购房者的攀谈中了解到,此次参加团购的市民大多为工薪阶层,婚房需求和改善型需求占主流。

在市邮政局上班的郑钦清先生告诉记者,自己现在住在税务街,有一套80平方米左右的房子。“住6楼,上下楼太不方便,我买房就是为了改善住房条件,最好是90到120平方米的。”郑钦清对记者说,在参加购房团之前,他已

经考察了城区不少的楼盘,但都因为一些原因没出手。他认为,如果房子位于吴泰闸路,环城西路,火炬路之间的老城区内,最具吸引力。“毕竟,工作、生活在城区内习惯了,交通、休闲、购物都方便。”

家住市中的王先生也经常考察城区的楼盘,他是为了给即将毕业的孩子买套住房。“我看中的是住宅的位置和户型设计,好的户型能合理安排家具,装修也方便,将来住着舒服。”王

先生说,购房是属于家庭的重大消费,不是说换就换的,所以出手得慎重。在他看来,房子一定要有较高的舒适度。

对于工薪阶层而言,按揭买房是主要的途径。“像我们这样按月拿工资的人,谁有能力一次拿出几十万买房呀?”参加团购活动的市民孙女士表示,面对买房后每月还款的压力,家里早已做好了准备。大多数购房者表示,无论是改善住房还是给孩子买房,只要合适就会出手。

购房者最看重总价和位置

此次房产团购联盟参观的4处楼盘,大多位于城区周边,而位于火炬路的盛泰广场处于老城区内。参加团购的市民反映,住房的总价、位置是他们最为关心的。

“总价格还是老百姓考虑的重要因素之一。”杨柳国际新城的销售经理栾先生告诉记者,他们主推两种户型,一种是针对改善性居住需求的,这类住宅面积多在120平方米以上,另一种则是做婚房使用,面积在90平方米左右。

在鸿顺运河新城售楼处,团购者

围着沙盘,首先听售楼员介绍了小区整体情况。“这个小区很有特色,主打运河文化。”郑钦清告诉记者,小区位于洸河路最西头,位置上看很偏,但在洸河路南,交通很便利。4600元/平方米的均价在大多数购房者的承受范围内,且城区稀缺的多层住宅也有很大吸引力。“我在刘庄小区居住,想给孩子买套婚房。”市民张女士告诉记者,这个小区整体上很美观,价格也合理,但就是离城区太远,上下班,购物都挺远。她认为,孩子在这里生活可能会很不方便,不如住在

老城区。张女士认为盛泰广场的位置、户型设计都非常好,但5200元/平米的起价确实有点高。“盛泰广场的住房都是120平方米以上的,房子的总价超过了60万,一般的工薪阶层承受起来稍微有点难。”

在参观盛泰广场后,众多购房者对记者说,买房考虑的主要是房屋总价和位置,离城区近的房子吸引力大,房价自然也就高。如果中小户型多一些,房屋总价合适的话,也是可以接受的。

希望这样的活动经常搞

“五一”是楼市传统的销售小高潮,但是今年,面对接连出台的国家楼市新政,济宁的一些楼盘也多少受到一些影响。因此,不少楼盘都希望借助团购活动拉升人气。记者采访中了解到,无论是购房者还是开发商,对这种团购活动都格外期待。

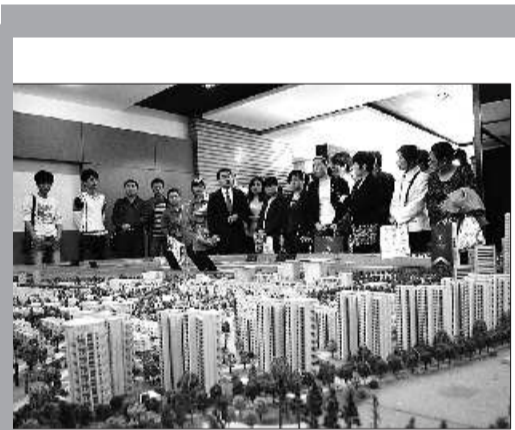
凤凰城的销售经理朱先生告诉记者,从目前的客户群体来看,有着强烈改善性需求和婚房需求的工薪阶层还是购房者的主流,而看房团恰恰主要是由这一群体组成的。目前,城区范围内的现房和准现房资源稀缺,城区周

边的很多区域扎堆崛起了很多楼盘。鉴于城区内楼房较高的总价,越来越多的购房者开始把目光盯准了这些周边楼盘,也使得这些楼盘的销售进入快车道。“参加看房团的市民,刚性需求都十分明显。我们对这一群体也是十分重视,希望能借助这种活动,以自己楼盘的优势打动他们,从而促进成交量。”朱经理说。

当日中午,当客车返回活动的起点时,参加此次房产团购的市民还意犹未尽。“希望这样的团购活动经常搞,大家凑在一块看房也能有更多的交流。毕

竟,购房是家庭消费的一件大事,团购也更加理性。”市民李先生称,因为城区在售的楼盘相互之间距离较远,以前自己看房时光在路上就得浪费很多时间,而这种团购活动,主办方将路线、时间都安排好了,一上午轻轻松松地就能看4个楼盘,这比自己去看房方便多了。

“参加房产团购除了能集中看房,还能享受一些优惠政策。”市民陈先生表示,今天两个楼盘都有优惠政策,这在平常是看不到的。他们也希望,主办方能和更多的在售楼盘联系,让购房者多一些选择。



看沙盘,听讲解。



看资料,商对策。



看现场,看环境。