

省城楼市博弈黄金期“倒计时”

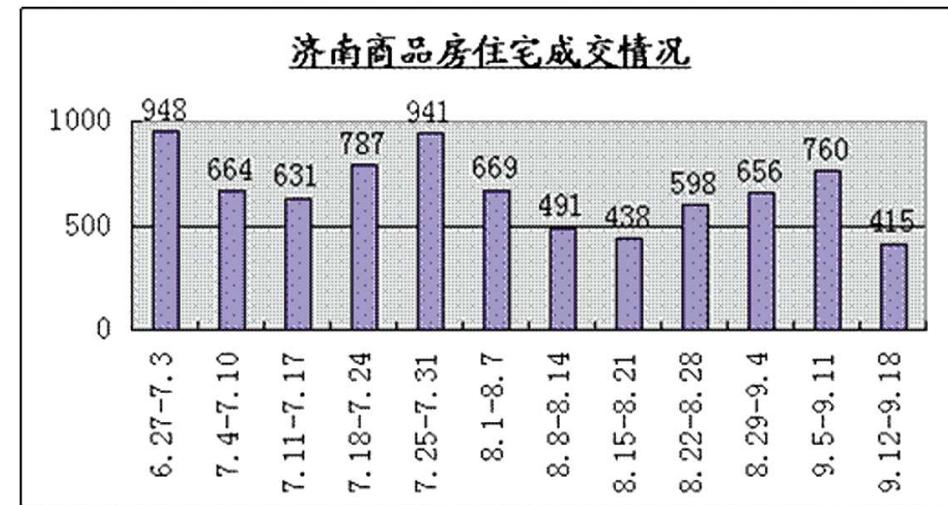
9月份,虽然楼市观望状态仍浓,但一年之中的黄金销售期绝不能错过,省城楼盘推销进入了关键时期,新盘老盘齐上阵,在随后的10月份,将演绎出更加精彩激烈的市场竞争战。

9月的楼市热闹之极,中铁汇展国际9号金座办公楼9月17日认筹,同日,旅游路上的杰正岭寓也限量推出小户型公寓,并开始认筹,绿地国际花都24日5999元起低价开盘,85-105平户型均送5平,团购有惊喜大礼;天鸿万象新天9月加推新品,鲁能领秀城中央公园9月25日盛大开盘。

此外,一些新楼盘也应时亮相,百替御园华府,中润世纪广场三期中润世纪峰进入到购房者的视野。而由本报主办的2011齐鲁秋季房地产展示交易会,参加楼盘各种优惠政策的集中宣告,预示着黄金期“以价换量”的整体楼市营销意识达到了新的高度。

据了解,在9月中旬开盘的项目,因为整体观望的环境,多未达到开发企业预期效果,购买者仍然是以经济实用住房为目标的刚性需求者。如在济南东部开出每平方8700元均价的品海信慧园,在认筹2万抵5万等优惠政策的吸引下,开盘推出的33套房源,开盘当日成功选房15套,占到所推房源的45%。易居市场监测分析,因为其所售房源价格合理,小高层产品户型经济实用,吸引了大量客户的关注,但因为市场整体环境趋于观望,导致开盘效果未完全展现。

相对于住宅,同日开盘均价30000元/平米的中海奥龙观邸商铺,因区位潜力巨大,区域



相关配套匮乏,投资价值明显,吸引了大量投资自用型客户前往购买。据了解,龙奥大厦正东300米的中海奥龙观商铺开盘,本次开盘项目共推出45间,单层及二层连层商铺,面积区间30-170平米,产权70年,开盘当日项目共成交商铺38间,占到所推房源的84%。该项目良好的销售业绩,也显现出了楼市虽处观望状态,但不安分的闲散资金依然保持着强烈投资欲望,正是这种刚需与投资的欲望,在催生着楼市诸多“想法”的产生,也同样支撑着开发企业攒足劲头博弈金九银十黄金档。

随着9月秋季房展让楼盘销售达到一个阶段高潮,业内人士认为,在即将到来的10月份,济南市场住宅供应量和库存量会达到顶点,不少开发企业将不得不推出更多的优惠措施吸引还在“等降价”的购房者。

(楼市记者 田园)

映月清水湾:

欧式新古典名筑,城心双水景低密大宅

将城心风景纳入私享版图

映月清水湾以卓越远见于城市黄金版块开疆拓土,筑就城心低密度极致人居版封面。

大纬二路,城市中轴线,寸土寸金的价值已是全城共识;新天桥,以未来中心桥头堡之名,引导城市发展演变的价值驱动力愈加明显;完善成熟的配套让一座城市为你随叫随到;便捷通达的交通路网,形成大视野生活辐射圈。

稀缺双水景

一个圈层的佳境

映月清水湾,独占城市稀缺景观资源,栖水而建,抱水而居。

庭外,逾百年东工商河清流环绕。庭内,60%大面积水景奢阔铺陈,花木草石、亭台楼榭与磅礴之水相映成趣。

新古典主义纯粹欧风建筑与皇家园林水景互相依守,气势雄浑而不失柔约之风,一展层峰人士之阔达心境。

15%低密度

恢宏尺度城心罕有

映月清水湾为了筑造更加舒适的理想人居社区而不惜将社区内的土地资源大规模还归绿色,营造城心罕有的恢宏尺度——15%低建筑密度。

而这样的低密度稀有住区,更代表了一个阶层的品位与对生活的态度。

绿城·百合花园 推“百合筑梦幸福基金”

“幸福微寻计划”行动,针对幸福生活的理解进行民间调查、意见问询。并推出“百合筑梦幸福基金”,征集济南市民的幸福愿望,帮助参与的市民能够实现自己的幸福梦想。

本次活动通过街头新浪微博、视频采访、问卷调查的形式,将关于幸福讨论延伸到济南的大街小巷,形成济南市民热议话题。近期,微寻计划大型路演活动也已拉开帷幕,数万名济南市民踊跃参与,在现场留下了自己的幸福梦想。

作为国内著名品牌开

发商的绿城集团,始终关注城市居住文明的发展和客户对居住的需求。其产品以典雅风格著称,成为各个城市的建筑经典。独创的园区生活服务体系,从健康、教育、生活三大体系全面关注业主生活,对住户形成一种亲切和有效持久的影响,对生活品质的影响。

在济南,绿城与海尔合作开发的济南全运村项目创造了济南人居的经典,作为绿城在济南开发的第二个项目—绿城·百合花园将延续绿城高品质营造标准和理念。

“滨海养生之都” 论道养生

9月16日至19日,第二届国际养生产业峰会暨第四届中国威海(文登)国际温泉节在文登举行。活动由山东省旅游局、威海市人民政府主办,威海市旅游局和文登市人民政府承办。

本次养生产业峰会暨国际温泉节的主题为论养生之道、行产业之先,旨在通过针对性强、拉动效应好、实效性强的系列论坛、会晤、交流活动,推动养生产业的发展。

活动期间,文登举办了“养生之都”建设专家论坛,由中国养生产业发展趋势解读,城市、养生、地产的协调发展,文化、旅

游、养生的融合发展三个分论坛组成,邀请多名专家学者,围绕“中国经济与养生产业的关系”、“国际养生旅游产业的发展现状与成功模式”、“以改革创新精神实现以房养老”、“旅游产业与养生产业的协调发展”等主题进行演讲,并组织相关专家学者,围绕“十二五”规划下的文登养生文化发展与产业创新、“文化传播与养生、旅游产业链的关系”进行主题对话,进一步理清文登养生产业发展思路、举措,为加快养生产业发展奠定基础。

房展会“购房俱乐部”调查显示

首次置业客群比例最高

为期三天的第25届秋季房地产展示交易会落下帷幕,展会现场吸纳“购房俱乐部”有效新会员800余名,记者统计样本调查发现,刚需客群依然是购房主力军,半年内有购房意向的群体占到42%左右,半年到一年时间内的意向购房群体在38%左右。其中,首次置业群体占到55%左右,由此可见市场需求力依旧旺盛。

首次置业群体是主力

为保证数据客观有效,记者从会员登记表中抽出200个有效样本,涵盖不同年龄、职业、薪资水准。数据分析显示,半年内有购房意向的群体占到42%左右,半年到一年时间内的意向购房群体在38%左右。在200个有效样本中,记者发现,首次置业群体占到55%左右,以购买婚房为主,年龄集中在23-35岁之间,意向购房面积多在80-100平米左右的两室户型,也有部分购房者直接把购房意向面积锁定在120平米以上,“一是限购政策的执行,二是考虑到结婚后孩子的出生,所以我直接一步到位,购买三室户型”,从事计算机编程技术的韩先生告诉记者。

置业刮起“东南风”

在购买住宅意向区域选题中,40%的购房者对济南东部区域情有独钟,除既有的居住习惯外,这与济南东部产业集合、写字楼聚集有着一定的关系。家住纬十二马路的陈小姐因单位地址东迁,所以把婚房选址就定在了高新区。据悉,不少企业单位开始在东部寻觅新办公地址,这在很大程度上带动着年轻员工的置业区域选择。济南南部受鲁能领秀城与中海国际社区两大盘的影响,有27%的置业群体选择在南部购房,“价格依然是我买房子的第一考虑因素,中海国际社区目前推出的市场价格正好在我承受范围之内,环境不错,将来父母可以在这里安度晚年”,本打算置业东部的张英小姐因为价格优势转向。记者在采访中发现,有不少购房者因为市场上推出的平价房、特价房而突下订单。

调查中9%左右的购房群

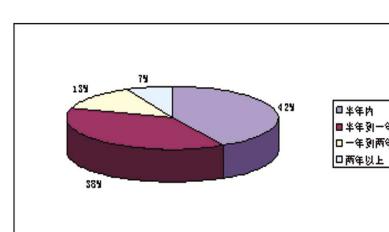
体倾向在市中心购房,无奈市中房源甚少,55岁的王女士是老济南人,想给儿子在市中心选一套婚房,可市面上几乎没有新住宅房源供应。

投资苗头依然存在

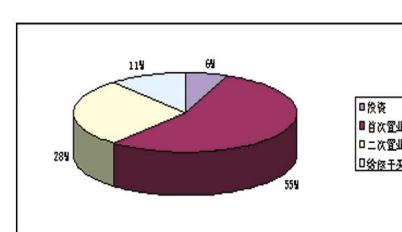
记者统计调查发现,有6%左右的客群购买住宅是为了投资保值,在限购形势下依然有投资客群存在,记者采访了购房俱乐部成员单先生,他在2003年、2004年两年间分别在历城区和高新区买了2套住宅,当时每套房屋总价20多万,如今已涨到80多万。单先生把房子出租,租金收益颇高,“像济南这样的省会城市,住宅均价比同类省会城市低不少,就算限购打压,个人感觉也不会降太多”,单先生表示,投资住宅比投资其他行业风险小,收益稳。

(楼市记者 陈晓翠)

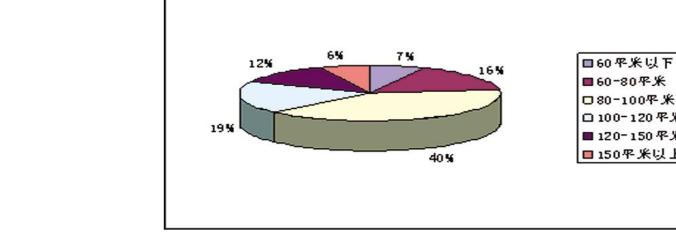
1、您打算何时购房:



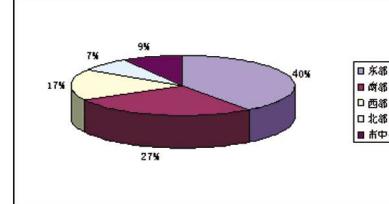
2、您的购房目的:



3、您准备购买的户型:



4、您会选择哪个区域的房子:



5、选择房子首要考虑的因素:

