

售楼处几乎天天有成交,中介连续签下百万大单

泰城楼市迎来“小阳春”

本报记者 梁敏

新盘旧盘同时发力 一手楼市成交活跃

3月下旬,记者走访了泰城多个新建商品房项目和二手房中介,虽然新盘大多数预备四五月份才推出认筹、开盘等活动,但是楼盘的关注度却可以感知的速度提升着。华新新城、大安·绿视界、国山墅、泰豪旅游名城、信德·彩世界、泰山御园等项目被越来越多人所熟知,而华易·青年城二期、皇冠·河滨园三期等项目的建设情况,随着楼市的回暖也备受关注。记者采访发现,在近期热销的楼盘中,志高国际、山景叠院和福盈天际也都收获了不错的销售成绩。志高国际项目置业顾问告诉记者,正月之后楼市开始升温,最近两星期,志高国际几乎天天都有成交。记者在采访的半小时时间里,有3组市民走进该售楼处,而且这些购房者并不是走马观花地看看,而是与置业顾问坐下来仔细交流。记者离开时,该楼盘一位相当熟的工作人员介绍,刚刚又有客户签单了。

在长城路上的福盈天际

随着日历有条不紊地翻到了三月末,泰安市也出台了调控政策,4月的楼市该怎么样走?3月28日,泰城一位资深地产人表示,现在大部分购房者正在理性看待楼市调控,盲目期待房价下跌的观念发生了转变,近期楼市成交情况就可以证明,楼市短期不会出现大幅波动,4月份很可能是楼市的“小阳春”。



好房源异常抢手 二手房市场购买力强劲

在新建商品房稳定成交的同时,泰城二手房市场近期也迎来一波好行情。3月28日下午3点30分至5点,记者在金线房产双龙池店进行了观察,一个半小时内有4组客户前来咨询房源表示要买房,另有多名顾客咨询租赁业务。在客流量最集中的十几分钟里,中介门店内座无虚席,一本房源信息被几个客户传来看去。一位男士逗留时间最长,他选了6个房源,誊写下来拿回家与家人商议。金线房产的置业顾问苦笑着说:“今天一天都这样,店里的客人就没断过,有的隔三差五就过来

看看,好房源特别抢手,一般刚一面世就被人抢了。”记者准备离开时,金线房产的负责人孟经理带着喜悦归来,他刚刚促成一笔百万大单的成交。他告诉记者,三月份金线房产8个门店都取得了不错的销售成绩,有的一个门店已经成交6单,而且还有两个大单子也即将成交了。“我感觉今年现在的市场很稳定,比春节前好多了。”孟经理说。

记者又走访了天成不动产等几家中介公司,几乎每一家中介门店内都有不少市民在选房源,置业顾问们也都忙得不亦乐乎。

季节性回暖遭遇调控 刚性需求仍是动力

“三四五月本来就是楼市的传统旺季,这是一个逐渐升温的过程,所以3月份楼市出现稳定增量的形势也是正常,再加上人们对政府房地产调控政策的预期有了改变,短期内有买房冲动的人也比较多。”30日,福盈天际项目的工作人员表示,近期楼市增温,也与银行信贷收紧有直接的关系。信贷紧缩后,银行贷款利息调高,贷款买房子的话,每月月供就要比原来多付一些,比如同样是贷25万,利息要高一些,既然客户10年内有购房计划,干嘛不现在买呢?现在买的房子,利息方面能省不少钱。

金线房产的孟经理也表示,随着结婚季节来临,老百姓的刚性需求也急于释放,市民对楼市调控政策的正确理解,购房者更加理性,更懂得根据自身的能力调整买房计划。因此,无论是新建商品房还是二手房,都取得了不错的销售成绩。

另外,无论是开发商还是中介公司,都看好4月中旬。“从目前的形势来看,四月份应该会保持这样一个稳步升温的态势,而且4月中旬泰安还将有一个房交会,相信四月会有一个不错的开局。”一位资深地产人分析说。

4月3日上午,大安·绿视界售楼接待中心

巴厘岛景观体验大使公开抽奖

“4月3日10:00,在泰安爱佳家居广场1楼大安·绿视界售楼接待中心将对巴厘岛景观体验大使进行公开抽奖!”

“听说这次活动抽奖方式公正啊,主办方和协办方都不负责抽奖,都是由现场的参赛者进行抽奖。”

“对啊,而且这次的奖品非常丰厚,4个家庭巴厘岛免费出国游、20个家庭全家福门票、40套精美玉瓷茶具。同时,当天前100名到抽奖现场的报名者均可获得额外礼品。”

你一言,我一语,打破了泰安市民原来平静的生活。

全家免费巴厘游,永远是那么诱人,永远是那么让人激动,永远是那么让人期待。

据悉,持续一个月由大安建设主办、厦门魔方地产协办的巴厘岛景观体验大使报名活动,将于3月31日18:00拉上帷幕。本次活动参与人数已经超过了几万人,成为泰安全民参与的活动。而伴随着4月3日10:00为泰安市民揭开巴厘岛景观体验大使神秘面纱的到来,也

将本次活动逐步推向了高潮。巴厘岛园林景观作为大安·绿视界项目的灵魂,开发商用3年心血和3000万重金投入,打造泰城乃至山东首席巴厘岛园林景观。大安·绿视界项目亮点除了景观,还有豪宅级配置,亮点一:2低2高,容积率低至1.6,建筑密度低至13.6%,而绿化率近高达50%,同时采用高景观的巴厘岛配置。这大手笔的奢华规划,让未来业主享受到豪宅级待遇;亮点二:大安·绿视界20万生态社

区,打造了东部第一明星社区标杆。内部近50%超高绿化率,外部城市运动公园和滨河休闲公园环绕,300亩天然氧吧无限供应,让健康不再是一个口号。可以说,大安·绿视界真正成为“用眼睛呼吸的房子”。亮点三:大安·绿视界实现了五分钟的生活圈。方特、碧霞湖、不夜城、宝龙城市广场、轻轨、高速匝道等的配套环绕,使大安·绿视界成为见证东部繁华,树立东部标志性建筑标杆的重要支撑点;亮点四:项目品质永远是客

户所追求的。开发商大安建设作为一家在行业内有影响力房产企业,更加关注企业产品在市场中的凝聚力和吸引力,力图通过实实在在的产品品质赢得客户。

本次抽奖活动中,还为现场观众准备了许多具有巴厘特色的节目,让泰安市民们提早感受到巴厘浪漫风情。相信本次的抽奖活动,已经让泰安市民们激动万分,就让我们一起期待这个时刻的到来吧!

(本报记者 李虎)

品牌故事▶▶

送货延期投诉 大幅减少

居然之家零延迟见成效

本报讯 作为泰安家居商场中首个针对送货、安装时间作出的服务承诺,居然之家推出的“零延迟”服务,推行仅半月就见成效,送货延期投诉大幅减少。

“零延迟”是指在居然之家经营的所有家具建材商户,必须按合同约定时间完成送货和安装,否则就要承担违约责任。在3·15期间,居然之家正式实施“零延迟”服务。为了落实这项服务,居然之家做了大量工作,将旧合同更换为新版的销售合同,纠正销售员在填写销售合同时不太注意送货日期填写规范的老问题;商户在与顾客签订合同前,会为顾客详细讲解关于“零延迟”服务的具体流程。

在“零延迟”正式推行第一周,居然之家开始实施送货日期确定流程:首先,居然之家将商户送货清单发放给需要送货的商户;在接到清单后,商户会联系顾客询问送货日期是否有所变化,如果有变化再与顾客定新的送货日期;商户做好统计后将送货清单交与本楼层管理员,居然会致电顾客电话确定;确定无误后在ERP系统中更改新日期。

服务实施后,居然之家收到了不少消费者的积极反馈:对于买家具材料的延迟影响装修进度的担心在下降,因为延期违约赔偿的费用增加了,让商家不敢怠慢,即使出现了延期情况,消费者可以获得更多的经济补偿;商家总是积极打电话和消费者沟通,消费者体验到了优质高效的服务,心里更踏实了。据居然之家方面透露,因为送货延期所造成的投诉明显减少,而商家也对工厂的制度和送货工人态度加强了管理,提高了工作效率。

(胡振霖)