

今日泰山



“一定得选最好的黄金地段，雇法国设计师，电梯直接入户，楼上边有花园，楼里边有游泳池，楼子里站一个英国管家……四千美金起，你别嫌贵还不打折！我们做房地产的口号就是，不求最好但求最贵！”10年前，一部《大腕》用精神病人的对话出了种种不可思议，然而10年后，精神病里的预言成真了。泰城高档豪宅纷纷拔地而起，五层带电梯、英式管家走入人们生活时，就在全民炒房房价高涨之时，一场异常严厉的调控使得购房者和开发商都回归理性：买房子，还是要看地段，还是要比价格，还是得看性价比。

什么样的楼盘 最具性价比

几年来跌宕起伏的楼市不仅练就了高素质的开发商，也培养出了大批这样的成熟购房者。面对今年的宏观调控，购房机会变得十分有限，购房者开始更多的考虑项目的品质、景观、区位不再成为最具杀伤力的促销武器。而像恒大、绿地这样的品牌企业很早就看到了这一点，开始摆脱以往陈旧的房地产开发运营模式，针对项目品质做更多的投入，这些实践在楼市风云不定的时候获得了购房者的认可，近期的高热就是最好的证明。

而今，整个行业的诉求也朝着高性价比看齐，那么什么样的项目才最具性价比呢？

首先，售价与产品价值的匹配度越高，性价比越高。

购房者眼中所谓的性价比其实包含了很多综合因素，地理位置、户型设计、社区配套等都在他们考察的范围内，当这些因素与价格相符，项目的性价比就会被购房者所认可。

其次，在此基础上，更理性的购房者还会考虑开发商的品牌知名度，因为品牌开发商除了产品品质外，还会提供优秀的物业服务，这是普通开发商做不到的。譬如华新地产能在四省六市发展布局，其新型建材、新能源产业、物业服务、酒店餐饮协同发展做出了很大的贡献。

再次，购房者所追求的性价比，就是项目的均好性。作为商品房所需具备的必备要素都有比较好的表现，只有这样的项目才能在性价比时代脱颖而出。然而，调查发现，在泰城这样的项目并非大多数，10月，泰安恒大城精装产品的登场，或许可以为性价比时代的到来提供最好的佐证。

楼市再入刚需时代

本报记者 梁敏



乐活小镇很受关注。

楼市重心回归产品与品质

白菜和鱼翅一起狂卖的时代早已远去，性价比为主的时代已然来临。房子越盖越多，开发商打出不同的概念来鼓吹房价的升值空间。几年过去了，有人买的房子翻了一倍还拐弯，有人买的房子价钱却停滞不动。现在看来，概念始终是一个空中楼阁，在买房就像买白菜的年代，一个好的概念和点子甚至可以帮助开发商把项目卖光。然而，“限购”、“限贷”背景下，销售量持续下滑，开发商普遍面临资金紧张的情况下，楼市重心再度回归产品与品质。

不论是市场供求关系或是产品销售结果，不论是

区域最新热点或是购房者的消费行为，品牌与性价比高地楼盘都成为了泰城下半年楼市的风向标。基于市场层面分析，销售排名靠前的企业基本囊括于综合实力雄厚的品牌房企旗下，而销售金额和销售面积靠前的项目始终是关注度较高的城市运营项目或品质出类拔萃、性价比高的精品大盘。可以说，下半年的泰城房地产市场竞争成为了产品与性价比的争锋。

无论何时、无论怎样，开发商的营销手法花样迭出，繁多繁杂，林林总总，但最后大家要看的还是价值有多少。

性价比是第一要素



安居·上上城成为东部居民理想楼盘。

买房是需要精打细算、仔细衡量的，淡市时尤其如此。“限购令”出台半年有余，楼市商品房成交量出现下滑，偶有反弹，形成跌宕起伏的拉锯之势。购房者更加小心谨慎，观望情绪更加浓厚，楼盘“零成交”不足为奇。但就是这样的逆市情景，部分楼盘却可凭借高性价比吸引着越发谨慎的购房者下单，究竟性价比的魅力有多大？

楼盘性价比时代的到来并非一蹴而就，而是房地产市场发展的必然结果。在经历过2007年的价格飞涨和2008年的寒冬观望后，消费者已经逐渐从迷茫中走了出来，理性购房的呼声越来越高，在这样的市场背景下，高性价比的楼盘取得热销也就不足为奇了。

“看过好几个楼盘，有的景观好，有的价格低，各有各的特点，可是最后反而不知道买哪个好了。朋友告诉我说购房不能光看一项要素，应该选择性价比高的楼盘做通盘考虑。”在迎胜路租房的王先生感慨地说。王先生近日准备买一处房子，他告诉

记者，买房子还是要看性价比。

一项关于购房的调查显示，77.6%的购房者看重的就是楼盘的性价比，这说明在房地产市场日趋成熟和理性的今天，性价比已经成为购房者决策的重要依据，楼市已进入性价比时代。从泰城近期的楼市销售情况来看，项目性价比高，有着差异化特点的楼盘是市场的宠儿。如位于龙潭路上的奥林匹克花园五期，经过小区前四期的开发，价格虽然略有上涨，但是人们仍然认为那里的房子值这个价格。奥林匹克花园代言城市居住价值，以高性价比得到市场的广泛认同，堪称泰城楼市性价比之王。

刚需置业者已经成为了现阶段的购房主力，他们会花更多的时间反复甄选新盘，价格不再是唯一的衡量标准，进入买方市场的楼市，已经把产品和价格两个核心因素作为考量出手与否的必要条件。价格和价值要相匹配，甚至价值高于价格。对于一个成熟的开发商来说，这是当下产品研发和销售需要面对的最棘手的问题。

看房热点仍是价格与地段



长城路已是黄金地段。

在每一个楼盘面市之时，都有一段性价比最高的时期，而这时也正是楼盘热销的日子。虽然2010年泰安楼市已经开始受到宏观调控影响，成交量日渐萎缩，行业不景气渐渐显现。但是今年以来，无论是安居·上上城、华新城还是福盈天际、新城国际，都取得了不错的销售成绩。

2011年，恒大入驻泰安，以颇具前瞻性的目光择址高铁片区，钜献泰安恒大城。作为民生地产，恒大每进驻一座城市，不仅为城市带来高品质人居样本，更能带动一片区域的繁华。因此，泰安恒大城所在的城

市新区必将迅速崛起，再加上高铁通车的强势助力，双重升级将推动整个片区的居住与配套的全面提升。

记者走访了很多项目销售现场后发现，地段和价格仍然是购房者考虑的重要因素，性价比作为首要的考量标准。正如一位市民说的，花园洲开盘的时候，看不透西部的发展趋势，错过了。奥林匹克花园开盘的时候，南部是什么样的格局，同样拿不准。但是这些楼盘开始发售以来，一直稳定增长。开发商实力强、户型设计好、物业服务好，又附赠了精装修，产品价值在同区域项目中十分抢眼。