省城各开发商加大推盘力度

4月新增供应量约30万平米

随着市场的不断“回暖”，省城楼市的成交量不断走高，刚需需求得到进一步释放。在首套房贷利率下调、市场全面降价的双重利好下，省城楼市刮起一阵“刚需风潮”。四月，不少开发商在大打优惠的同时，再度应市加推，已明确加推楼盘的新增供应量在2000套左右。

◀ 省城花园路某楼盘建筑施工正如火如荼进行中

摄影/田园

5大纯新盘四月底入市

记者调查了解到，不少新开楼盘在四月即将面市发售。位于经十路市立五院西侧的凯旋新城·嘉苑将于4月底面市，此次首开将提供100余套精品房源，主力户型多为85-99平米的两居室，推盘体量约1万方左右；而同样是首次开盘的外海中央花园将在4月底公开发售，首开房源187套，户型面积在88-138平米之间，推盘体量1.9万方左右；济高·舜奥华府也将推出近500套房源，体量在5万方左右，着力打造奥体片区高端项目。在省城东部，波斐历景在经历了一年的蛰伏期后踏春而至，首次开盘推出精品房源120余套，推盘体量2万方；祥泰汇东国际继森林河湾大卖的形势下推出公寓和商业项目，推盘体量达到了6万方。

在售老盘加推体量速增

除新盘首开外，既有在售楼盘在四月份开始加推。某楼盘售楼处置业顾问表示，前期项目销售业绩不错，领导决定顺势加推，省城不少楼盘都有这样的营销计划。从加推楼盘宣传内容看，优惠力度依然不减，不少开发商还表示，近期的加推体量不会少于之前开盘体量。

重汽·翡翠清河在成功签约历城六中后延续大卖势头，本周加推2号、11号楼，面市房源170套、近2万方体量，户型面积为95-142平米；同为重汽地产旗下的翡翠东郡一直是刚需置业的首选，近期也将加推78-116平米约300套优质房源，推盘体量近3万方；位于天桥区的绿地梵尔赛公馆三月热销600套房源，4月再次应邀加推11、12号楼，加推房源近300套，户型集中为90-114平米；高端项目保利·海德公馆近期也将推出95平米精品三房和120-135平米舒适三房。除住宅外，记者获悉华强广场二季度推盘体量约1.7万方，产品涵盖公寓、写字楼。

(楼市记者 杜壮)

多家楼盘再推优惠

降价优惠或将持续

据世联怡高统计，3月份济南住宅市场成交2380套，较2月份的1767套增长35%，从成交数据来看，省城楼市已显“回暖”趋势。据悉，4月多家楼盘首开或加推，“以价换量”仍是多数开发商的主要营销策略。

低价续保成交

位于山大路与经十路交界处的波斐历景在“您购房，我还贷”活动之余又力推10套140多平米大户型特价房，价格每平米降至9500元-9800元。据其项目经理张龙涛透露，特价房推出当日便售出4套，每日电话量和到访量也日渐增多。他表示，刚需市场释放后，改善性需求也明显回升。

与波斐历景相同，中海奥龙观邸仍坚守3月开盘价格，并表示在未来一段时间内还是保持毛坯住宅8000-9000元/平米的低价。奥龙观邸销售负责人告诉记者3月10日开盘后，已经销售300多套房源，目前到访量也没有明显下降。

位于明水新政府西邻的山水泉城南城，推出4500元/平起价复式豪宅，买一层送一层。其策划人员表示，山水泉城南城户型面积从88平米到140平米齐备，楼层、品质都不错，已经筑底销售。3月共成交50余套，4月清明小长假签约也环比增长不少。

隐形优惠开始发力

大幅价格让利是3月份市场释放的强劲动力，整个市场由“刚需低价”转变为“全面降价”，以价换量促成一季度楼市成交增长。与明显降价相比，楼盘隐性优惠也悄然增多。华强广场商铺化公寓在经历短时期调整后，推出“提质不提价”，从多方面将实惠带给业主。据悉，华强广场从环境、门禁、停车、消防、电梯、安全、网络等方面进行系统升级，提高业主居住水平。

而恒生伴山在继二月底推出6350元/平抄底价之后，又将目光转向生活补贴。据恒生伴山营销部郭梁介绍，每天提供两张200元加油卡，上午和下午各进行抽奖，凡是到访者凭行车证均可享受此油价补贴活动。同时，周末到访销售中心的客户可参加每隔一小时抽一桶花生油的促销活动。

(楼市记者 马韶莹)

一周楼市

华强商铺化公寓热销

4月7日，济南华强广场在华强广场销售中心举行盛大的客户选房仪式，活动当天现场气氛极其火爆，热销全城，从市场反应来看，华强广场将引领新一轮的投资风潮。

对于楼市调控下商业地产逆市飘红的现象，专家分析认为主要有三大诱因：第一，住宅限购政策下资金的挤出效应；第二，经济快速发展和转型对商业物业特别是商住两用公寓需求快速增加；第三，公寓有相对合理且稳定的租金回报率。

华强商铺化公寓以其特殊性能够在当前市场环境中独占鳌头，相较而言，除了以上几点共同点其三大独有核心价值，使其成为当前市场的投资的劲爆点。

核心价值一：电子信息产业巨力支撑，产业宏图可窥一斑；核心价值二：华强集团电子信息产业首席运营商，为财富保驾护航；核心价值三：十大智能化升级+十大经营保障=投资自住双保险。

科技化与智能化是全球化的趋势，更是提升居住与商务品质最基本的要求，华强商铺化公寓在原有高品质基础上进行了十大智能化升级：环境系统升级；门禁系统升级；停车系统升级；消防系统升级；服务系统升级；沟通系统升级；安全系统升级；网络系统升级；传播系统升级；电梯系统升级。

此外，华强商铺化公寓近期还将同步推出公寓十大经营保障：店招展示保障；特权空间保障；宣传推广保障；以及服务配套保障：华强广场引入国内多家银行ATM及营业网点，打造与行政审批的绿色通道，实现了快捷高效的资本运作流程，保障公寓商家，提高效率，节约时间成本；物流物管保障：华强广场主体建筑东西南北四个广场可全部为物流提供便利，公寓业主可享受低物流门槛及进场费用，加之华强物业提供的全方位立体服务，保障物流运营畅通无阻；行业协会保障：华强广场商业协会的成立，促进了各商家之间的交流与合作，实现商机共享，从而保障行业公平竞争、利益互惠；网络拓客保障：在华强电子网首页整体板块专设济南华强商务公寓商家信息交流与产品宣传专栏，另外联合阿里巴巴+淘宝+京东+当当网等国内大型交易平台作整体跨平台上线扶持，保障商家宣传渠道的多元化；华强认证保障：依托深圳“华强北”在电子信息行业的影响力，华强商务公寓引入华强“诚易通”、“ISCP认证”、“华强宝”、“洽洽”等认证传播平台，公寓业主可享有整体免费使用权，从而实现了商家身份的双重保障；金融政策保障：华强商务公寓引入民生银行、中信银行、招商银行及民间PE机构，专为华强公寓商家搭建融资平台，从而保障资金流的畅通，促进快速发展；市场指数保障：保障经营利润最大化。

“绿地地产杯”运动宝贝选拔赛启动

10日上午，“绿地地产杯”运动宝贝快乐家庭选活动启动仪式暨新闻发布会在山东大厦召开，济南市委宣传部、济南市体育局、绿地山东置业有限公司等相关领导出席活动现场并做重要讲话。

上海绿地集团山东置业有限公司作为本次活动主办方中唯一的企业，充分表现出企业推动社会文化进步的重要影响力。绿地集团山东置业有限公司总经理侯光军先生表示，此次活动也是践行“绿地，让生活更美好”企业宗旨的最好表现。公司立行企业公民的责任，以质优平价产品奉献社会的同时，热衷于公益事业，关注城市的未来和下一代的成长。“绿地地产杯”运动宝贝快乐家庭电视选拔活动的主办，也正是为了让更多的家庭拥有快乐融洽的亲子环境，让更多的孩子拥有美好的童年，为更多家庭实现幸福居住的理想。

绿地集团目前已形成“房地产主业突出，能源、金融等相关产业并举发展”的产业布局，在2011中国企业500强中位列第87位，在以房地产为主业的综合企业集团中排名第1位。2011年实现业务经营收入1830亿元，将跻身世界企业500强。房地产开发经营作为绿地集团的核心主导产业，项目遍及全国24个省60座城市，并成功进入韩国济州实施海外发展战略。在山东济南，绿地创造着“五盘联动”的神话，整个在建和即将建设的项目建筑面积近千万平米。侯光军表示，绿地已经制定了山东未来5年的发展规划，采取以济南为中心的省会都市圈和以青岛、烟台为中心的半岛都市圈的发展模式，双轮驱动、双核发展。

“绿地地产杯”运动宝贝快乐家庭选拔活动正式启动