

新项目开盘,不少购房者是老业主

“原生”房企提品质赢口碑

本报记者 梁敏

从2010年起,不断有一线品牌房企进军泰安楼市。面对大品牌的冲击,安居、恒基、大安等几个本土房地产公司加快了户型产品的创新,增加了对绿地、景观、会所等附加值产品的投入,凭着优良的口碑依旧占据着本地房地产市场的较大份额。

新项目开盘 来了不少熟面孔

“作为一个土生土长的本土房地产企业,恒基置业一直深耕泰城东部,凭借大量优质楼盘赢得了老百姓的口碑。现在我们公司每一个新项目上市,都会吸引大量老顾客。比如恒基·东尚,有30%的购房者是之前恒基·富丽东方的老业主介绍来的。现在咨询我们都市森林项目的,同样有接近4成是我们的老业主。”前不久,记者采访恒基置业总经理陈红



时,她表示恒基置业的所有项目都极为重视细节,一些高档的建材他们舍得用,一些可有可无但却能体现人文关怀的零部件一定要用。

在新华地产的上半年开发销售业绩报告中也提到,华新·新城项目去年销售量在全市居第三位,高新区板块力拔头筹,一个重要原因就是口碑。

安居房产工作人员也表示,历经11年风雨,对高品质住宅的坚持和不断自我挑战和创新,让安居房产收获了广大业主的支持。每个楼盘的销售,有一半以上的客户是由老客户介绍,他们对安居的信任才有了安居房产良好的业绩,今后,安居房产将

会继续勇于创新,坚持楼盘品质,将每一位客户都当成自己宝贵的财富,为广大业主提供更人性化的住宅。

本土开发商 尝试高端楼盘

老百姓买房子,品质是关键。通过这几年的观察,记者发现本土开发商越来越注重品质打造。“我们董事长没事就去工地上转悠,他连小区人行道上铺的地砖,两块砖之间填充都要检查一番。”在一家公司采访时,记者发现工程部的工作人员对施工要求特别高,有的甚至可以用吹毛求疵来形容。前几天,在泰山大街一个楼盘的项目经理办公室里,记者还遇到了工程部副总与包工头争吵,他认为一堵从表面几乎看不出问题的墙质量不过关,必须返工。自从本报推出《工地开放日》

栏目,确实看到了开发商确保施工质量,严控施工细节的好例子。

另外,随着越来越多的省内房企、国内一线楼盘进军泰安,本地房企也开始注重自身的品牌建设。这些5年前还没盖过超过11层高的楼房的房地产企业,如今已纷纷开发起30层的大项目。而且这些项目最近也开始尝试一些均价八千元甚至1万元以上的高端楼盘。比如大安建业,率先启动了大安·御泉大院项目,项目一开盘就定价8000元/平方米,如今该项目已经交房入住,房价更是早早突破了1万元/平方米。恒基置业今年重点建设的恒基·都市森林项目,也是一个高端楼盘,光小区内的园林景观就投资1亿元。原来只在大城市才有的高档会所、恒温游泳池、高档园林景观,现在也都出现在本地房企的楼盘中。他们正在通过增加产品附加值,形成区域品牌形象。

菲林格尔地板

德国风暴“菲”常Sale



—始创于1921年·德国—

7月20日 山东·济南 大集采

7月20日·山东济南

疯狂3小时·席卷30城

大中华区总裁现场放价

活动咨询热线: 0531-68829108
www.vohringer.com
凭菲林格尔护照入场

震撼价: **79元**

