

本报启动2013泰安置业团购会

联合泰城多家楼盘,团购送优惠

本报记者 梁敏

7月份,楼市传统的销售淡季,由于高温多雨,不少售楼处反映顾客到访量还是成交量不高,然而月底网签数据却显示,成交量比“红五月”还要多,价格更是有涨无跌。许多购房者望房兴叹:“买,嫌贵;不买,又等不起。”在这样一个节点,本报适时推出“2013泰安置业团购会”,搭建交易平台,促进楼市发展。

城区7月份成交1368套 比“红五月”多出277套

7月的泰城天气几乎一半是大雨一半是高温,开发商纵使有心举办各种营销活动,也总被天气影响,所以楼市整体比较平静。安居·上城三期开盘是个例外,当天虽然阴天,但恰好是前后两轮连续降雨的间隙,可谓天公作美。开盘当天成交了220多套,多层住宅去化90%。宝盛广场发生了连续多日通宵排队抢房的情况,74套房源全部售出。宏成·富园加推,网签成交了93套。新兴·悦蓝山、绿地公馆、天平湖壹号等项目也都有较高的成交量。

从数据上看,相对于淡季来说,市场的反应颇有淡而不淡的味道。7月份城区总共成交了1368套房。比5月份1091套还要多出277套。19个项目成交量超过20套,其中5家楼盘成交量超过90套,成交40套以上的一共有10家。

从价格上看,房价依然坚挺,并没有出现任何降价。经历了上半年“小步快跑”似的涨价,很多楼盘均价已经涨了接近500元/平方米,7月份多数楼盘没有调整价格。个别楼盘推出的一些优惠大部分都是延续

上半年的促销,只有天平湖壹号、泰豪名城等少数楼盘为迎合高考录取通知书发放、夏季炎热高温,推出了持录取通知书买房优惠、购房送空调等活动。

23栋楼拿到预售许可证

7月份可售房源799套

就在多数在售楼盘因天气原因采取按兵不动坐等顾客上门的消极销售方式时,一些新项目7月份特别活跃。新楼盘上市要先暖场预热,以市场推广积蓄客户为主。如恒基·都市森林一期17栋11层的小高层目前已经全部封顶,预计今年10月份以准现房的形式开盘销售;奥特·润英美庐项目一期已经完成80%,正在做景观示范区;中南·世纪锦城售楼处已开放,预计下半年开盘;泰山国际金融中心预计10月份达到开盘条件;还有其他一些楼盘,也都在为“金九银十”积蓄力量。

这在7月份激增的预售商品房供应数量上有明显体现,6月份仅有2个项目取得预售许可,5月和6月份加起来,总共也不过500多套新房上市。而7月份有7个项目23栋楼拿到预售许可证,总套数达到1044套,由于部分房源属于在建工程抵押,因



(资料片)

此可售套数799套,总共可售面积高达189803平方米。

本报举办置业团购会 联合楼盘以优惠促成交

狄更斯在《双城记》开篇说道:“这是最好的时代,也是最坏的时代。”7月份对于在售项目而言,赚的盆满钵溢,算是一个好的月份,可从新项目咄咄逼人的形式来看,这又是一个坏的月份。楼盘销售最忌冷场失去关注,盛宴过后如何避免客户资源流失?项目热销能够持续多久全靠营销与推广。可高温未去,“金九银十”尚早。

反过来我们再看购房者,诚然现在已经过了最佳买房时机,可不断上涨的房价又给人一种无力感:“买,嫌贵;不买,又等不起。”于是购房者只能一而再再而三地降低自己的购房标准,从三居降到两居,从城区换到外围。

在这个买卖双方都在纠结的时候,本报适时推出“2013泰安置业团购会”。通过搭建团购交易平台,促进楼市良性发展。

房产团购对于开发商来说,可以获取大量优质客户资源,扩大市场份额。不但可以迅速将优惠转换成高成交量,又能体现出社会责任感,不失为一种名利双收的美事。对

购房者而言,这又是一个捡便宜的好机会,平时为了选房没少东奔西走,看好了房子又要四处托关系砍价要优惠,每平方米便宜几十块就是一个很大的人情。可现在,只需要在特定的时间到特定的地点交定金签合同,就能享受几千元甚至上万元的团购优惠,并且还能抽汽车和家电,何乐而不为呢?

“2013泰安置业团购会”将于8月底举办现场交易大会,即日起团购报名。本次盛会从启动宣传到现场交易,为期1个月,面向城区所有楼盘和购房者,这将是泰城规模最大的一场房产团购会。

详情请关注D02版。



Town Plaza
星光溢彩城市广场
泰安光彩大市场·首席中心商务区

55m²精致两房公寓

光彩首席中心商务区 低总价零压力

A 宜居



B 宜商



本宣传内容仅供参考,所有涉及图文资料、规划设计、户型尺寸、建筑面积等均以政府部门最终批准的法律文件和双方签订的商品房买卖合同为准。

0538-8566666 / 8568888

项目地址: 灵山大街西段泰安光彩大市场
展厅地址: 泰山大街西段泰安光彩大市场泰山区三栋4楼