



本报邀您去碧桂园看如画别墅

碧桂园免费看房车活动启动, 报名电话2272168

本报10月17日讯(记者 张汝树) 17日,本报淄博碧桂园免费看房车活动正式启动,即日起,您可以通过拨打我们的热线电话2272168参与报名。我们将带您去领略淄博碧桂园国家一级物业服务、五重立体西班牙园林、五星级配套和高品质的产品。

淄博碧桂园由中国驰名商标、中国地产十强——碧桂园控股集团开发,国家一级资质建筑

公司建筑。碧桂园集团成立于1992年,2007年在香港上市,2011年荣登福布斯亚太上市公司30强,2012年碧桂园进军马来西亚,跻身国际地产品牌,一举成名。21年来,碧桂园专注别墅,足迹遍布全国60多个城市,筑就了200多个项目,惠及60多万业主。

淄博碧桂园位于张店张周路以北,孝妇河以西,选址契合了淄博市向西的发展规划。淄博碧桂园距离新市政府仅7分钟车

程,距离张店区政府仅8分钟车程,距周村区政府仅6分钟车程,距离张店老城区15分钟车程。10分钟城市生活圈,身居宁静,却从未远离繁华。

淄博碧桂园以独特开发模式让利于民,建造老百姓买得起的好房子,五星级配套及高品质产品深得广大市民喜爱,备受追捧。其中,230—260平方米双拼别墅,户户赠送100—500平方米私家大花园,光线充足又通风;室

内动静分区合理,最大化利用空间;270°观景飘窗及双阳台设计独特又新颖,可观全城美景及苑区园林景观。

而且,本次推出的81—132平方米精装洋房也是亮点多多。淄博碧桂园精心打造的精装墅质洋房,可充分享受别墅配套,首层架空特设泛会所,融运动、休闲、娱乐于一体,满足不同客户不同需求体验;宽阔三房设计,干湿分离、合理分配空间;贴心

观景阳台设计,让业主体验碧桂园至美风情。

现在碧桂园的园林示范区已经完美绽放,浪漫大气的欧式园林让来访者置身于如诗如画的别墅之城,感悟如痴如醉的五星级生活。值此机会。本报开通淄博碧桂园免费看房车活动,带您一起领略淄博碧桂园的五星级风采,这个金秋碧桂园等待您的到来,报名电话2272168。

相关链接

一半买来婚房 刚需仍是主力

据悉,金九银十期间,二手房总体成交量虽不多,刚需一族仍占主体地位。不少二手房经纪人表示9月份和10月份成交的房源中很多客户都是用做婚房。

帝邦房产客户经理表示,9月份和10月份所售房源中,有百分之五十属于婚房。“进入9月份以来,不少年轻人打算在年底结婚,买房就成了首先要考虑的问题,虽然国庆期间很多新房加推,而且优惠不少,但位置大都比较偏,出于对小区综合配套的考虑,不少年轻人选婚房还是会考虑位置较好的二手房。”

汇杰房产的一位经纪人也表示有不少婚房客户,“淄博流动人口很大,不少在这打拼了好几年的年轻人都希望在年底前买上套房子,再加上即将结婚,这些客户差不多占到成交客户的一半。”

本报见习记者 付文学

二手房交易可以“七步”走

二手房交易是指已经在房地产交易中心备过案、完成初始登记和总登记的、再次上市进行交易的房产。它是相对开发商手里的商品房而言,是房地产产权交易二级市场的俗称。

由于交易产品性的多样化,使得二手房的交易过程不同于一手房交易那样简便,相对而言流程要更加复杂些。一般而言,二手房交易包含七步:买房查询信息,实地看房;签订二手房买卖合同;双方共同到贷款银行办理贷款手续;双方共同到产权交易中心办理过户手续;缴纳相关税费;双方共同到产权交易中心办理产权手续;买方付清余款,卖方交付房屋,完成交易。

本报见习记者 付文学

买二手房 要注意这些问题

为最大限度地保障购房者的权利,相关律师为准备购买二手房的消费者提出以下“三项注意”。

一、要在付款方式上做好约定,千万不能一次性把钱付给房东。所有的钱都必须先打给中介公司的监管账户,并约定在办完三证之后再由中介打给房东。

二、除了中介带领去看之外,最好在在不同的时间段去看房子,或者去问问邻居和物业,了解下房子的具体情况。

三、要对卖方的个人和家庭情况做一定的了解。检查房产三证的原件,知道房主是谁,假如为共有财产,则应注意各共有人的产权比例和拥有权形式。

本报见习记者 付文学

“金九银十”二手房遇寒流

三四月份集中过户潮,新盘大促销都是原因



位于张店联通路的一家二手房中介门店停业待租。 本报见习记者 付文学 摄

“金九银十”是房产市场传统的销售旺季,但今年与新建楼盘相比,二手房市场却十分冷淡。17日,记者从市区多家二手房中介了解到,9月份以来,淄博的二手房市场一直处于很低迷的状态,不少二手房门店的月成交量甚至不到10套,比同期少了近半。不少房产中介甚至关门歇业。

本报见习记者 付文学

成交量为个位数,比同期少三到五成

17日,记者在张店联通路上连续走访了五六家房产中介,在这些房产中介的门店内记者看到,空荡荡的店面里只有几个房产经纪人在上网发布房源信息,没有一位客户前来咨询。

其中,据易达房产的销售经理介绍说,这种情况已经持续了一个多月,进入传统的销售旺季“金九银十”后,他们的生意反而变得惨淡起来。他们店整个9月份的成交量仅为4套,而10月份到目前为止也仅有3套。

随后,记者又对张店柳泉

路、兴学街等地的多个房产中介进行了采访,发现多数二手房中介的成交情况跟易达房产类似,从九月份至今的成交量加起来均不足10套。其中,做的比较好的创道房产,在市区的13个门店加起来成交量有100余套,平均每个门店也不足10套。

情况相对好点的汇杰房产成交量为10套,政荣房产为11套,一泽房产达到15套。据一位房产中介业内人士估计,今年“金九银十”期间,淄博二手房销量比去年少三到五成左右。

现场来访客户少,中介多在网上寻客源

据某房产中介的工作人员介绍,最近两个月的看房客户非常少,不少门店甚至几天都没有客人上门,无奈他们只能将阵地全部转移到网上,主动寻找客户。

“我们现在每天上班的时间,除了偶尔陪客户出去看房源外,其余大部分时间都是在网上发布房产信息、寻找客户资源。”汇杰房产的一位房产经纪人介绍说。“虽然来咨询的客户购房意向挺强,但毕竟来的太少了,我们只能通过网

络上的信息,主动寻找客源,但这样仍是作用不大。”

张店西五路一泽房产的店长告诉记者,9月份以来他们的来访客户很少,“国庆七天一个过来咨询房子的客户都没有。”位于西六路的帝邦房产客户经理也表示来访客户不足:“现在到店里来的客户每天平均不上1组,我们的经纪人现在主要靠在网上寻找客源,老客户也会给我们介绍一些过来,但总体成交量很少。”



张店明清街一房产中介公司内,工作人员向市民介绍二手房。 本报记者 王鸿哲 摄

刚需三四月份提前释放 新盘借势促销抢客

对于9月份以来持续低迷的二手房市场,多数二手房中介认为与3、4月份的二手房市场突击过户潮有关。再就是“金九银十”期间,新开楼盘借机发力,推出很多优惠措施,也抢走了不少本打算买二手房的客源。

“我们店3、4月份时候的成交量都在20多套左右,是现在的四到五倍,从4月份以来,销售业绩就开始下滑,没想到到了九月,就直接提前进‘寒冬’了。3月份着急过户的客户基本

都已经买了,现在的话,如果不是着急入住的客户,大多会考虑价格差不多的新房。”帝邦房产客户经理告诉记者。

“3月份,出于对新房产税的担忧,刚需已得到集中释放,在这之后刚需购房趋于理性。国庆期间很多新盘入市,优惠力度不小,购房者会综合对比新房与二手房,加上不少银行已经取消二手房贷款优惠,综合原因导致了今年二手房市场冷淡。”一位从事二手房交易十余年的房产经纪人告诉记者。