



不知从何时开始,婚姻已经和婚房密不可分,久高不下的房价更促使越来越多的情侣在置办婚房上倾向于刚需房。“玫瑰刚需”这个浪漫而又现实的词语,一戳戳中爱情的美好与苦楚。关于玫瑰刚需,购房者、开发商各有期待……

当玫瑰遇到房子……

在刚需客中,有一批手持玫瑰的购房者,他们年龄在25-30岁之间,买房目的为结婚之用,它们被称为玫瑰刚需。

6月29日,保利山东置业打响化纤厂片区抢客大战第一枪:保利华庭首次面市,其紧凑的三房户型、高性价比的价格引来众多的追随者,当日到济南国际会展中心选房者达3000余人,由于可售房源只有三栋楼740套,不少购房者空手而归。

时隔半月,同一区域的万科城发起“玫瑰攻势”,其几百名志愿者在泉城广场、洪家楼、大明湖、家乐福等地发放十万朵玫瑰,当日,在这些人流如织的商业、旅游区,不少年轻人手中多了万科的玫瑰和宣传单。

之后,保利华庭趁热打铁,推出两栋新房源,依然快速去化;9月,万科城开盘热卖,704套房源当日清盘。随后两项目多次接连加推,吸金达20亿。从套数来看,占市场份额的5%以上。刚需之强劲让开发商也始料未及,同一区域,紧靠的两个项目,竟然在短时间内实现2千套房源的成交。

窥一斑可见全豹:2013依然是刚需主场。绿地国际花都、中海国际社区、恒大绿洲、重汽翡翠东郡等无一不以低总价、中小户型赢得市场。刚需客是开发商们竞相争夺的群体,你签约历下区第一实验小学,我引进解放路第一小学,你赠送使用面积,我提升得房率,各种营销牌层出不穷。出货多、消化快也成为这类产品主要特征。

据思源机构数据统计,2013年上半年济南住宅成交呈现高新唐冶、西客站、城南板块三足鼎立的格局。高新唐冶以力高国际、尚品燕园、银丰唐郡为代表;西客站以恒大、绿地、中建为典型;城南以中海国际社区、鲁能领秀城为主力,主打的几乎是两室、小三室房源产品。下半年,保利华庭、万科城、金科城的首开,使得刚需市场再添一把火。房源供应的增加也让价格相应上涨,据悉,部分刚需楼盘价格半年涨幅为500-1000元/平米。

有业内人士表示,济南存在着大量的刚需群体,在一系列调控措施出台后,刚需购房者无疑成为楼市中分量最重的群体。他坦言,一线品牌房企已经改变开发策略,顺应市场需要销售对路产品,来谋求在“政策市”中的生存与发展。当玫瑰遇到房子,市场争夺的氛围,不可避免地紧张了……

(娟娟)

异乡来济扎根 结婚买房几多期待

今年26岁的小韦自2013年伊始,就踏上了“漫漫”买房路。考虑到居住环境和结婚用房,最初把置业方向投向了济南南部。在考察了中海国际社区、鲁能领秀城后,觉得期房交房时间晚、公摊面积稍大,总价偏高。随后,又把置业目标扩散

至南部的二手房。但二手房多数房龄较长,户型设计不够合理,社区管理也很“稀松”。看了一段时间的二手房后,又转回在售商品房市场。这次她不再单一考虑南部,而是全市撒网。

“家在外地,所以希望能买一套三居

室,给老人留个居住空间;但我们工作年限较短,积蓄不多,对总房款的承受力最多在80万以内,最好是交通便利,生活配套全面的社区;户型一定要合理,风水也很重要……”谈到房子,小韦“口若悬河”。对于婚房,她有太多期待。

错过最佳购买时机 价格“水涨船高”

“自从开始看盘以来,眼见着价格在上涨。而且面对刚需购房者的紧凑户型,价格尤其涨的厉害!”谈到房价,小韦无奈表示,悔不当初没有早点出手买房。日后价格会不会还要上涨?她不知究竟是等还是买。

国家统计局数字显示,9月份济南新建商品住宅环比上涨0.6%,环比涨幅较上月有所缩小。从统计数字来看,

济南房价从去年7月份开始环比上涨,到今年9月份,新房价格已连续15个月上涨,累计上涨幅度达到8.5%。其中,90平方米及以下新房价格环比上涨0.6%,同比上涨了9.1%;90-144平方米新房价格环比上涨0.5%,同比上涨8.1%;144平方米以上新房价格环比上涨0.8%,同比上涨8.0%。

记者调查显示,一些主打刚需的楼盘在半年内,价格都有了500-1000

元的涨幅。尤其是品质较高的小三室产品,涨价幅度比较明显。就如位于化纤厂片区的保利华庭来说,首次开盘90平小三室产品均价8500元/平米,前日去销售中心踩盘时发现,价格已经到了9000元/平以上。“价格有所涨幅外,房源已经不多了,年底前还将继续开盘加推”,保利华庭的销售顾问表示,每次开盘加推时,90平米的小三室产品都成为最抢手的产品。

房企开发转型 刚需产品抢跑

与往年有所不同的是,济南刚需产品“地域化”特点逐渐呈现。在今年土地供应、销售及住宅成交都较为火热的西客站、化纤厂片区,刚需、刚改产品成为绝对供应主力。

以绿地、恒大、中建为代表的西客站片区楼盘,去年首次开盘以5500-6500元/平米的“平民”价入市,户型集中于80-130平米之间,受到了众多刚需置业群体的追捧。今年9月中旬,来自重庆的金

科地产入驻济南西客站,主打86-140平米户型,开盘以6350元/平米的价格引爆了西部楼市。据悉,这几个楼盘六成以上产品由两室、小三室房源组成。

在东部化纤厂片区,万科、保利、莱钢撑起格局。在产品开发上,不约而同的从“刚需”做起文章。“严格意义上讲,我们的产品更多的属于‘刚改’,是刚需产品的升级。”万科一项目负责人说到。他表示,作为刚改产

品,除了精装,其打造的部分小三室房源,可满足首次置业群体一步到位置业理想。

作为保利在济南的第六个项目,保利华庭更多的在居住品质上下功夫,90平米小三室房源颇受首次置业群体的追捧。据悉,项目短短4个月开盘3次,销售房源1160套,销售金额达10个多亿。莱钢凯旋公馆即将推出的8号楼,面积全部为91平米、107平米纯刚需房源。

追求一步到位 小三室成刚需新宠

记者了解到,随着市场需求的增加,越来越多的开发商选择开发小三室产品。目前市场上有几个项目都有小三室产品,比如万科城、保利华庭、莱钢凯旋公馆、祥泰新河湾、金科城、中海国际社区等。

“我们对于小三室产品的开发,是经过市场调

研和深思熟虑的一个结果。”一楼盘营销主管表示,他告诉记者,多数首次置业群体也会考虑到限购、贷款等相关政策,对于购房资格颇为珍惜,总价较低,功能空间齐全的小三室房源很好的切合了他们的购房心理。他表示,保利和祥泰等开发商

开发的保利华庭和祥泰新河湾等项目,也看重小三室,更印证了市场的需求。

如今开发商推出的“小三房”,设计上除了“零浪费”概念,还注重户型的结构、布局,保证每户的均好性,真正实现具备实用功能

的三房。

少新婚夫妇在购置两房3至5年后,就会考虑换房。小三房相对而言,在居住功能和使用年限上得到大幅提升,对于不少家庭,甚至是终极置业产品。此后“小三房”也将成为未来市场的主流户型。

一位业内人士表示,不

(楼市记者 陈晓翠 马韶莹)