

# 外地打拼挣钱 春节回来买房

## 售楼处看房客户络绎不绝,大年初三就有成交

在记者走访中,遇到了几组家庭,是活跃在春节楼市上的购房者的典型代表。他们过年走亲戚、返乡团聚的时候,讨论的最多的是买房。其中有些人就趁着过年的这个假期,买了套房。

本报记者 梁敏

### 走亲访友顺便买了套房

在安居·上上城售楼处,置业顾问介绍目前该项目所余房源不多了,主要是三期的精装高层,售楼处正月初八正式开门营业,没想到开门第一天就有人前来买房。

“初八是很多单位正式上班的日子,我们以为来看房的不会很多,可没想到看房的客户一波接一波的,有一个客户当场就掏出银行卡要交定金。”置业顾问说,这组客户很典型,就是来走亲戚的,他亲戚就住在他们一期的楼上,来了一看小区绿化环境不错,到亲戚家看看户型也挺好,就动了心思。趁着等主家炒菜做饭的工夫,就到我们售楼处逛了逛,直接就相中了一套房子。

反倒是开发商有些措手不及,POS机出了点状况,没法当场刷卡。购房者表示先回去吃顿饭,第二天拎着现金来买房。

在绿地公馆,家住岱岳区粥店街道西黄村的李明明一家四口正在看房。他们打算买一套100多平方米的三室。他们在西黄村的宅子快要拆迁了,将来拿到一笔补偿款,可以直接搬上现代化的精装住宅。因为距离近,他们村里很多居民都在绿地公馆买了房子。过年的时候在村里走亲访友,讨论最多的就是买房子的事。趁着还没开工上班,他带着父母和妻子一起来看看房子。

### 交完定金就去北京挣钱

在华新·新干线,记者遇到了一大家子人在看房,六七个人围着户型模型讨论了半天,有一个年级稍大的男士不断丈量 and 估算着墙、门框等长度。记者上前一问,原来这一大家子都是给张霞夫妇选房子的。张女士在北京做服装生意,已经出去打拼了20来年,可他们的老人、亲戚、朋友都在泰安,所以他们每年都回家过春节。今



年回泰安,两口子心里惦记着一件大事:“买房!”

张女士说,孩子也大了,眼看到了结婚的年纪,两口子商量着给孩子买套婚房。“我们在北京一直租房子住,首都的房价太高,我们将来肯定要回来的。”张女士家是宁阳华丰的,看惯了

大都市的繁华,他们也不愿意回乡镇上住,于是想来想去,就在离高铁最近的楼盘定了套房。他们前一天就到华新·新干线看过,基本上确定下来了,今天又叫了几个亲戚朋友来参谋参谋户型,一上午就在这个售楼处里转了,看看这个户型不错,看

看那个户型也挺好,犹豫不决。不过张女士说她今天必须得把房子定下来,交上定金。“没多少时间了,过两天就要回北京做生意了。我很多朋友就住的华新地产的房子,有的在奥林匹克花园,有的是华新·新城,感觉挺靠谱的。”

## 3天成交6套房

# 蓝庭公馆春节别样火

尽管寒风徘徊不去,泰安楼市却并未因此“上冻”。自2月7日(正月初八)起短短5天时间,位于天颐湖畔的泰山国际湿地公园·蓝庭公馆的项目有6套房源被客户选中。其爆冷热销,成为这个春节楼市的最大看点。

2月9日,笔者在该项目售楼处看到,天虽很冷,张灯结彩的售楼处里满是过年的热闹气氛,不少人都是全家老小一起来看房。笔者在洽谈区遇到了正在咨询的郑先生一家三口。因为忙于签订意向书,笔者只能插空跟他聊几句。郑先生对

自己买的93㎡的三居室非常满意:“一直想买个三居,老人孩子都能住一块儿。市区的太贵了。朋友介绍的这里,才3800元/㎡,买得起,也够用了。我和爱人一间,孩子一间,老人一间。能互相照应,各自又有屋子,挺方便的。”

据了解,蓝庭公馆有多层和小高层两种产品,户型包括77-87㎡的两室两厅和89-115㎡的三室两厅。遍观泰安楼市,蓝庭公馆是极少有的能共享别墅区配套的刚需盘:蓝岸别墅一期已收房,天颐湖与项目仅

一路之隔,每家都预铺先进地暖……拥有如此多优势的刚需盘,是否会因“高贵”而“贵”呢?销售人员的回答打消了这一疑虑:蓝庭公馆现在推出“首付仅3万”,所以,项目去年刚推出不长时间,就有近300套意向房源被选中。看来,正是卓越的品质和工薪的价格,让其如此之“火”。

在洽谈区的另一张桌子旁,笔者看到,董女士和男友也初步选定了一套两居室。“同事买的这儿,说离上班的地方不远,坐K26就能到,我

们就来看看。感觉房子挺好的。而且有朋友介绍,我们还能获得2000元的物业费赠送,特开心。”关于董女士所说的优惠,销售人员表示:为答谢客户厚爱,项目近期特推出“新春佳节老带新”限时特惠。老带新成交后,老客户获赠价值2000元的购物卡,新客户可以免2000元的物业费。在这里,笔者也提醒您,该优惠活动的截止时间是正月十六,想以更优惠的价格购房的广大市民要抓紧时间了。

(负彭举)

## 春节部分楼盘交易情况播报

**新陶名苑:**售楼处初八开始营业,到初十五之前,来电来访约20组,成交1套。其中一个客户情况:2月底放假回来过年的第一天,戚先生带着他的家人来售楼处看房,戚先生是常年在外地上班,之前他的亲戚帮他来看过此项目,之后一直是置业顾问电话联系。

初八上午售楼处营业,大雪之后路面依然很滑,戚先生来到售楼处,相中了一套142平,三室两厅两卫,总房款74万多的房子。之后去了其他楼盘转了一圈做了对比后,通过销售人员的细心讲解下,当天决定订房,直接缴纳首付23万,下午办理银行贷款。

**大安·绿视界:**售楼处初八开始营业,到初十五之前,来电来访约30组,成交2套。

**海普·凤凰城:**售楼处初五开始营业,春节假期期间来电来访约56批,成交6套。

**泰豪名城:**售楼处初七开始营业,春节假期期间来电30多批,来访50多批,成交3批。其中有2套是老带新。

**三合御都:**售楼处初三开始营业,春节假期期间来电来访20多组,成交5套。多为前期积累客户,假期有时间来办理交易手续。

**泰山·新兴园:**售楼处初五开始营业,春节假期期间来电来访50多组,意向客户8组,成交2套。

**泰安恒大城:**售楼处初二开始营业,春节假期期间来电来访70多组,成交4套。其中,一个置业顾问的客户是一对情侣,年前来看过房,之后一直在与其它楼盘反复比较中,经过置业顾问长期沟通,双方成为朋友,春节假期从外地回泰安后马上来订房办理了购房手续。过后了解到,除了房子本身的品牌和品质外,更是为置业顾问的热情周到感动。

## 泰城第一豪宅

# 国山墅,引爆返乡置业潮

世界再大,泰安是家。作为泰城城区内最后一处城市豪宅,国山墅以泰城2013年销冠(包揽泰城300万以上豪宅7成)的业绩,及泰城第一豪宅的身份吸引了众多外地返乡置业客户的关注。他们往往选择一套适合自己的房子作为在外成功打拼的象征和送给家人的礼物。

针对游子返乡置业,国山墅特推出“返乡置业大优惠”活动,让归家的游子深切感受到中齐地产的社会责任感和人文关怀。活动推出后,项目售楼处人气高涨,成交量喜人,一举掀起泰城返乡置业热潮。

据了解,项目2月8日成交量居多,笔者与其中一名客户张先生交谈,了解到他看好了一套203㎡的电梯洋房,张先生说:“我这次将泰安的所有的好房子都转了一遍。初到国山墅,就被项目的实景效果震撼了,加之项目还背靠泰山,距离市政府仅300米,临近最好的演出场

所——泰安文化艺术中心,最好的商场——万达广场。周边配套齐全,孩子上学非常方便,为家人的生活提供了便利,我在外工作也放心,因此当场就把房子定下来了。”

其实像张先生这样购买国山墅项目的人很多,他们更看重项目的稀缺性、龙脉风水、顶级品质、顶级圈层和顶级管家服务等。众所周知,豪宅首先就是要有好地段,在泰安主城区内国山墅是最后一个具备一定体量的豪宅现房项目,项目根植泰山文化,背倚中国人信仰之山,礼遇城市领袖阶层。

据悉,项目力邀“中国风水第一人”于希贤教授和“东南亚豪宅之父”陈青松先生打造泰城第一风水宝地,吉祥宝葫芦、四水归堂规划设计等,自成天然风水格局。项目坐享城市顶级资源,汇聚城市政务、商业、教育、医疗、交通等醇熟配套,升值潜力有目共



睹。在山东省内,国山墅首家加入“国际白金管家服务联盟”,引进“白金管家”服务,尊崇备至的24小时管家服务,甄别极致生活。在这里,每位邻居都是一个传奇,汇聚来自地产、钢材、金融、餐饮等领域的峰层人物,是泰安高端人群最集中的小区,是泰城最顶级的高端人士交流平台。

目前现房实景呈现,五重园景前后相拥,清水流转,所

见即所得,现房官邸即买即住。中国人素有落叶归根的思想,无论你在外地取得多大的成就,也不管在外地如何艰难的生存,故乡始终是游子的心灵所归,国山墅引爆泰城返乡置业!国山墅2013年劲销7亿,2014年春节喜迎开门红,预祝国山墅在2014年续写传奇,再创辉煌!项目近期销售信息提示:135-253㎡电梯洋房,260-310㎡臻稀别墅,现房热销中!