

齐鲁春季房展圆满落幕

4月20日下午,2014齐鲁春季房地产展示交易会圆满落幕。三天展会时间,20余家实力品牌房企携手近50个楼盘集体亮相,吸引数万市民参与,2000多组有效客群登记。同时,济南城市规划展、沿海楼盘展区、海南置业专区、二手房展区强势助力,集章有礼、预约观展等活动更为今年的春季房展添了浓重一笔。

多盘联动 纯新项目备受关注

本届房展吸引了外海置业、鑫苑地产、万科地产、恒大地产、中海地产、鲁邦置业、黄金地产、鲁商置业、重汽地产、鲁能地产、蓝石置地等20余家实力房企参与。

外海·中央花园占据了现场VIP1的最佳展位,旨在传达外海置业对城市生活方式与理念的全新理解以及倡导。在展会现场,外海·中央花园展位始终保持着最高人气,共接待逾千组客户,其中意向客户近百组,为项目带来较好宣传效果。位于VIP2的鑫苑名家短三天劲销30套,鑫苑世家公馆入会人数达300余组,成为本次房展最大的亮点之一。

位于汉峪片区的鲁邦·奥林匹克项目以其清新展位特色吸引了众多市民,三天登记客户357组。记者采访了解到,鲁邦·奥林匹克以实景准现房呈现,将于今年年底交房。户型面积在93-192平米之间,目前执行交1万抵3万的优惠力度,前100名认筹还可另外享受总房价5000元优惠。

作为全国一线品牌房企代表的万科,此次展会带来全新项目万科新里程。为聚人气,万科展会

期间推出微信摇一摇活动,吸引了众多购房者热情参与。其项目负责人坦言,在激烈的市场竞争下,尤其是购房观望情绪较重的情况下,如何争夺更多的有效客户成为最大目的,据悉,万科新里程计划在二季度开盘,80-105平米全装产品为刚需购房者带来新的置业选择。

产品类型丰富 刚需、改善平分秋色

本届展会参展项目产品类型丰富创下历次展会纪录,涵盖了50-90平米的刚需产品、120-160平米的改善产品,以及160平米以上的大平层、复式豪宅。

记者调查了解到,本届房展参展产品类型齐全,涵盖公寓、住宅、洋房、别墅等物业类型,且面积跨度较大,在展会现场可见46平米70年产权的住宅,更好地满足了刚需客群。同时,本次房展针对改善客群的参展项目也大大增加,在齐鲁晚报购房俱乐部500份调查问卷中,改善、换房意向的市民占到近6成比例,对于三室、四室房源的需求大大增加。

“我们已经看了三四家楼盘,可选择的机会较多,现在就是比较一下社区配套,如果有优惠幅度较大的楼盘,我们想尽快买一



购房者在展会现场认真咨询 摄影/李建设

套。”在展会现场记者碰到了给儿子买婚房的杨先生夫妇。

记者在现场也看到了不少购房者是带着老人和孩子一起来看房子的,这部分购房者相对来说选择的户型较大,以改善性住房为主。

“往年刚需客群是展会购买主力,但是从今年来看,改善型需求感觉更胜一筹。”一参展楼盘项目负责人表示。

展会亮点频现 潜在购房需求意愿凸显

为更好地服务购房者,本届

展会举办之初发放千万优惠券,实实在在为购房者争取最大购房优惠。“就这套房源了,除了开发商的优惠,还能享受总房款5000元的优惠,觉得很值。”在现场订房的张先生说到。据悉,本届展会的参展楼盘大部分都拿出了2000-5000元的额外房款优惠。

除了优惠券,主办方组织的预约观展有礼和集章有礼等活动也大大增加了展会人气,据悉,齐鲁晚报购房俱乐部展会三天纳新会员近万名,通过问卷调查记者也发现,潜在购房需求强烈,打算近期买房的市民占有一定比例。“市民现场咨询专业、详细,在回

访的部分登记客户中,明显觉察购买意愿强,已经有10组客户预约周末看房。”参展的某楼盘销售经理告诉记者。

本届房展除了济南本地项目亮相外,沿海楼盘展区、海南置业专区更是给市民带来多样购房选择。连续参加房展会的鲁能海蓝金岸项目位于青岛海阳,三天登记客户100多组,项目负责人表示,较于往年稍微冷清的格局有了明显改观,咨询市民多是度假、自住需求,年龄在40-50岁居多。据悉,鲁能海蓝金岸每套房29万起,可享受69平米居住空间。

(楼市记者 陈晓翠)

春季房展购房者调查:

首次置业者仍是主流客群

本届展会购房俱乐部再度纳新,现场招募万余名会员。记者统计样本调查发现,43%的购房者意向东部房源,西部和南部也是关注的热点区域。其中,首次置业的刚需客群仍是省城楼市的购房主力,占到52%左右,改善性需求也占到42%。本次调查针对异地置业进行调查,数据显示,青岛、烟台、威海、日照等沿海城市和海南省是不少购房者的意向之地。

首次置业群体是主力

为保证数据客观有效,记者从会员登记表中抽出220个有效样本,涵盖20-60岁不同年龄、职业和薪资水平。与往年相比,购房者表示今年上半年暂时不会买房。“今年面世的新盘不少,而且现在来看房价比较稳定,不会有太大增长,所以想下半年再找合适的房子出手。”市民

王先生告诉记者。

在220个有效样本中,记者发现首次置业群体占到52%,以购买婚房为主,年龄集中在25-35岁之间,意向购房面积多在90-120平米左右的三室户型。“这是与往年不同的结果。限购政策后,购房者‘一步到位’的置业理念也更加深化,不少开发商开始研究性价比较高的小三室户型。市场上的小三室产品不断创新,无论从价格还是配套,都是不错的选择。”业内刘先生认为,小三室产品可是成为刚需购房者的首选。

改善需求精准定位

记者统计调查发现,改善性、投资性需求客群占统计样本近50%,其中改善性需求占42%,投资性需求占6%。随着品牌房企入驻,产品不断创新,不少改善

性、投资性需求也开始尝试入市。31岁的陈先生告诉记者:“结婚时候买的小两居二手房,现在感觉太小了,户型也很别扭,现在孩子马上就要上学了,我想在市区买一套稍大一点的,老人也能随时来往,帮忙照顾一下孩子。”在调查中发现,82%的购房者对于异地置业感兴趣,其中青岛、烟台、威海、日照等沿海城市和海南省是不少购房者的意向之地。

虽然限购、限贷的背景依然存在,不少市民购买住宅是为了投资保值,也有部分投资者更加关注公寓、商业的投资趋向。从事销售行业的李先生对记者说:“现在物价上涨这么快,把钱放在手里肯定越来越不值钱,我想在东部投资一套小面积公寓,也不用受到限购、限贷的影响,我对东部公寓市场无论是租还是卖的前景都还是比较看好的。”

东部成为置业热土

记者统计调查发现,45.5%的购房者的意向区域为东部,展会现场,东部的万科新里程、中海天悦府、鲁邦奥林匹克、重汽1956等东部楼盘人气旺盛。外海中央花园、鑫苑世家等西部楼盘和中海国际社区等南部也是关注的热点区域。

调查中发现,10%左右的购房者倾向在市中心购房,但无奈市中房源较少。28岁的杨先生告诉记者,虽然单位在东部高新区,但他还是想在市中心买一套房子,“市中心交通便利,生活配套也完善,可惜房源甚少。所以考虑在市中心买套二手房,自己重新装修,估计和新房也没什么差别。”除了区位外,学区也是购房者考虑二手房的重要原因。

(楼市记者 马韶莹)

展会花絮

预约有礼 吸引近千名读者

自2014春季房展会启动,“预约有礼”报名电话随即进入热线状态。截止房展开幕,已有近千名读者报名。4月19日上午十点,记者在购房俱乐部展位前看到,网上报名与电话报名的工作台前面排起两条长长的队伍。由于报名人数比较多,工作人员需要一一核对资料,排在队伍前面的一位读者显得有些焦急,当看到工作人员找到自己的报名资料,又递过来一把精美的彩虹伞时,这位购房者显得非常兴奋,他说“我一直就是齐鲁晚报的忠实读者,三四个星期前看到房展会预约有礼活动,第一时间就打电话了。”

据了解,展会三天每天都有读者领到“预约有礼”的礼品,但是展会现场不接受报名,给不少来逛展会的购房者留下一些遗憾。

集章有礼 大礼随手拎回家

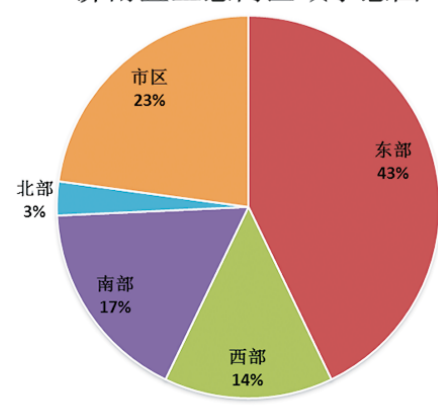
“这真是天上掉馅饼了。”陪同事参加展会的孙先生难掩中奖的喜悦之情,在现场直呼道。孙先生说,“周末没事,被同事喊来一起逛房展会,一进门看到大家都在领集章有礼的卡片,顺便领了一张,每看完一个楼盘盖一个章,没想到就中奖了。”抽奖结束后,孙先生顺利领到了一个价值300元的美的电热锅。

集章有礼活动也获得了参展企业的好评,某楼盘置业顾问说“我们展位的位置有些偏,不是每个逛着者都能过来了解情况,但是有了集章有礼活动,能够引导更多的人过来,收集到更多意向购房者的资料。”

据悉,4月18-20日,在房展会VIP展区进行了集章有礼抽奖活动,每天10名幸运中奖者,三天共30名,参与者不需要交纳任何费用,只要在齐鲁晚报购房者俱乐部领取一张集章有礼的卡片,并到各个展位的展台盖一个章,集齐15个不同的展位章即可参与抽奖,可爱的卡通章为本次房展会增添了不少趣味性。

(楼市记者 刘亚伟)

济南置业意向区域示意图



房展会异地置业意向示意图

