

## “0元订房,赢万元家电”,“买房送港澳双人双飞6日游”…… 销量走跌,各楼盘促销“抢收”



5月18日,大安·绿视界二期开盘销售额达到5000万。

本报记者 梁敏

五月过半,楼市即将进入炎夏传统淡季。年初至今,无论是阳春三月还是“五一”假期,泰城楼市成交都不尽如意。在日渐明显的降温信号前,泰城各楼盘加大营销力度,各种暖场、促销活动层出不穷,楼市呈现“抢收”态势。



### 售楼处销售压力大 特价房源试水八五折

4月份楼市爆发出了二维码热潮,扫二维码关注公众号送油、送米、送小礼品的活动层出不穷。连二维码立方体都几乎达到了每个售楼处设一个的程度。不过和5月份的营销

力度相比,那些都是小打小闹了。

记者近日走访了不少售楼处,发现楼市促销开始动真格了。前不久,记者关注了一个新楼盘,计划开盘前推出2万抵3万

的优惠活动,最近又推出了1万抵2.5万的优惠。而一些在售项目,则拿出了实打实的让利优惠。“少量尾盘房源特惠8.5折!”“0首付购房”、“0元订房,赢万元家电”、“买房子送出国旅游”……各种活动层出不穷,更有多个楼盘营销活动的终极大奖与汽车挂钩。

从近期售楼处来电来访量来看,这些活动起到了一定的效果。5月18日,中南·世纪锦城和大安·绿视界都有开盘活动。其中,中南世纪锦城11#开盘,

吸引了不少购房者。所有签约的客户都可以获得豆浆机一台。中午还有抽奖的活动,豆浆机、电热水壶、四件套等众多丰厚的礼品,所有抽奖券都没有空奖。

大安·绿视界开盘热销5000万元,自5月18日开始至7月18日为期两个月内,预订客户可参与百分之百中奖几率的豪华电器抽奖,并均有机会于7月20日参与角逐“雪佛兰科鲁兹”的终极汽车大奖,活动奖品总价值逾百万。



### 910套新房获批上市 新增可售面积10万平米

尽管很多人都觉得楼市低迷,可从4月下旬起,陆续有海尔·桃花源、泰安万达广场、新兴·悦蓝山、大安·绿视界、中南·世纪锦城项目开盘,其中海尔·桃花源开盘热销1.2亿;泰安万达总部国际劲销400套,销售额超过2亿;其他几个项目的成交情况也都还不错。

不过由于新建商品房网签数据具有很大的滞后性,所以上述记者查阅了当月商品房销售排行榜发现,截至5月21日,新建商品房网签数据为1037套。泰山华侨城、蓝庭公馆、温馨家园3个项目网签数据均超过或接近150套,结合近期这3个项目的动向,可以判断这475套房应该属于数月之前就已经集中开盘成交的房源,基本上

不代表最近2个月的销售情况。而刨除这3个项目,成交最高的泰安万达广场,成交套数也仅49套,华新·新干线31套。预计到5月31日,网签数据将低于2013年同期的1505套。

新建商品房成交量下滑,可另一方面预售商品房上市量却并未有所削减。记者从泰安市住宅与房地产网了解到,截止到21日,5月份新批准预售商品房项目已有5条4个项目;分别是安居·幸福里、泰山华侨城、玉都国际、大安·绿视界,允许预售套数910套,允许预售面积达到10.6万平方米。

而2013年5月份,泰安市区商品房批准预售项目4个,批准预售套数448套,面积5.71万平方米。



广东星艺装饰®  
XINGYI DECORATION

## 泰安主流设计方案,星艺装饰全视角解读

把装修交给我们,您放心上班去!



### 杨彬

广东星艺装饰泰安星艺设计经理,国家注册设计师。

#### 任职经历

1999-2000年任广州英泰设计师;  
2000-2001年任吉美设计总监;  
2001-2007年任佛山星艺专家设计师;  
2007年至2012年任威海设计总监;  
2013年至今任星艺泰安设计经理。

#### 获得荣誉

2004年获“欧神诺”杯银奖;  
2005年获“史丹利”杯优秀奖;  
2006年获“华耐”杯银奖。

### 杨彬设计作品:一套酒店的套房

接受采访的设计师杨彬,通过讲述自己对设计师使命的理解,对设计师责任的要求,展示了一个出色设计师所应具备的素质和职业道德。

#### 室内设计师的使命

笔者:请问您如何看待设计师这个职业?

杨彬:现在越来越多的人梦想成为设计师,也总有越来越多的设计师在实现设计理想与处理客户关系的过程中感到迷惑不解。随着家装业的快速发展,对家装设计师的需求越来越大,也导致现在设计师的水平参差不齐。当我们面对众多令人失望的住宅或者会馆设计时,无论是客户、室内设计师还是具有建筑学背景的建筑设计师,都应该回到这样一个看似简单却又很关键的问题:室内设计师的使命究竟是什么?

通常的理解是,室内设计方案就是对天、地、墙的装饰,设计的选择,家具、布艺甚至装饰品的布置。这些工作中,有着我们需要遵守的法规、规范,或可以遵循的知识及规律。但是,除了环境硬件的改造之外,家,更是一个用来居住、充满个人行为的场所。因此,设计的基本着眼点永远是生活于其间的人,生活于其间的家庭。如何把握一个空间环境,向参观者直接或间接地传递某种气质,使客户对环境产生归属

感,则是远远超出规范之外的东西。理解并实现这个目标,便是一个专业设计师的使命。

#### 摆正艺术与商业的关系

笔者:通过自己的设计经历,您觉得如何才能做一个真正的设计师?

杨彬:作为室内设计师,最重要的是要知道自己的责任是什么,很多设计师是为设计而设计,而有一部分设计师是为装修而装修,其实这两种心理都不合适。为设计而设计太艺术化了,他们为了自己的设计而忽略了生活,为了追求艺术效果,而忽略了家庭实用;为装修而装修就显得太商业化了,为了能让客户满意,没有自己的思想,意识跟着客户走,这样的设计当时客户可能是认可的,但是过一段时间,一年或两年后,客户就感觉不对劲了。我们有责任引导客户选择正确的装修方式。要想把一个家装饰好,最根本的就是要站在客户的立场去做设计,把客户的家当成自己的家去装修,站在客户的立场去设计,只有这样,才能设计出适合客户的家。但我们要做的就是如何与客户沟通,如何了解他们的需求,用好客户的每一分钱,把每一套设计作为事业来做,做完之后一定会有成就感。用心做出来的设计,我相信所有人都会满意。



与其东奔西跑  
不如现在扫描



广东星艺装饰®  
XINGYI DECORATION

把装修交给我们,您放心上班去!

电话:6597888

地址:泰安市东岳大街东升  
国际商务港401室(市政府东)