

7月楼市高温收尾



7月,在盛夏购房节活动现场,部分购房者在咨询特价房源 尹成立/摄

楼市辣评

由万象新天打人说开去

8月3日,三四十位业主聚集在万象新天入口处,要求退房款,原因则是缩水的房价。但是被保安挡在了售楼处门外。双方发生了肢体冲突。4日,名为@余生飘零的网友又发出“万象新天保安再打业主,已送往医院”的微博,而且还上传了几名业主抬着被打业主就医的照片。

其实房子也是商品,商品是使用价值和价值的统一体,而价值是价格的基础,价格是价值的货币表现。随着我国经济体制改革的不断深化,我国已经基本形成了以市场定价为主的价格机制,市场对价格甚至有决定权。万象新天作为经济型低端刚需盘,价格本身就是卖点,业主大都是普通小康之家,资金并不雄厚,短时间内丢了10多万,难以接受要求维权是正常的。

2011年,北京、上海等城市上演着一场接一场的维权事件,有的闹得凶了就被称为“房闹”。维权也好,房闹也好,讨得就是个说法,要的就是个态度,当然要是能实际行动更好。根据国家有关价格管理的法律法规,商品房销售价格是由房地产企业和购房人根据市场供求关系协商约定,房地产企业也应该按照规定实行一套一标明码标价,接受监管。如果双方当事人发生矛盾纠纷,应当根据约定协商解决,如果协商不成,可以通过司法解决。

好商好量,沟通是最重要的。所以,万象新天保安打人就不对了。对于万象新天的做法,有网友回复“不选择沟通的途径解决问题,拉几个可能是‘临时工’的人付诸暴力,只会让事态一步步恶化”。对啊,有什么不能好好谈的呢。对于一个楼盘来说,销售很重要,甚至是最重要的,可是业主花了上百万买房子,也是买了对开发商的信任,买了后期的配套、物业。既然退房很困难,那就想办法弥补业主的损失,而不是暴力相向。刚买了房子还没入住就挨了打,这让业主还怎么安心入住。还没购买的潜在业主也只是三思而撤离了。在距离不远处的祥泰城就给业主退还业主装修基金,总额高达1500万,同样是在工业北路,两个楼盘的差距怎么就这么大呢?

售楼,卖的是品牌,卖的是质量,卖的是配套,卖的是物业,卖的是业主对开发商的信任,因为这决定了业主未来的生活。济南万象新天出问题也不仅是这一次,前段时间的业主无法上学的问题闹得沸沸扬扬,同样是天鸿集团开发的北京万象新天也是问题频出,论坛讨一片。如此开发商,让辛辛苦苦攒钱买房的购房者如何安心居住?想必如此下去,即使靠低价吸引了少数购房者的眼球,但失去的却是长远的市场。(木易)

(欢迎投稿辣评楼市一切,投稿邮箱:qilouishi2012@163.com)

放开限购的济南7月楼市无声中渐渐回暖,政策放松对许多挡在限购门外的购房者来说无疑是一个重大利好。政策的松绑也让市场竞争更加充分,品牌开发商也紧跟市场节奏应市做出调整,享受政策红利同时计划着下一步的推盘节奏,为金九银十的销售旺季做准备。

7月住宅网签创新高

据克而瑞济南机构数据统计,2014年7月,济南共网签成交普通住宅8032套,约95万平方米,成交面积是6月份的2.7倍,限购政策取消的市场反响比强烈。7月普通住宅成交均价8487元/平米,与6月基本持平。鲁商常春藤、绿地中央广场、中海国际社区等楼盘迎来火爆成交,网签数量名列前三。

刘先生是聊城人,孩子大学毕业后留济工作,他也经常有济南的生意往来,一直想在济南买套大户型的房子供一家人居住。据了解,刘先生的儿子已经在济南购置了婚房,儿媳在婚前也有一套小房子,小两口刚结婚就被列入了限购的行列,一直想在济南置业的刘先生也没法以儿子的名义购房,当得知济南放开限购的消息后,刘先生立即全款买下了南部一楼盘的一处四室房源。记

者了解到,像刘先生这样被限购政策挡在门外的异地在济购房群体不在少数,此次政策的松绑圆了许多人的省城安家梦。

据了解,异地置业群体对7月成交有一定贡献,但占据大多数的还是恐怕房价走高的刚需群体和济南本地的改善型购房者。

8月推盘量有望再增加

7月作为传统的楼市淡季,全国楼市整体市场有所下滑,这跟六月各家上市房企放量冲业绩也有不少关系,而济南受限购放开影响逆市上行也不足为奇了,记者走访得知,多家开发商销售人员表示,想借着政策放开继续冲一把,争取8月迎来更好业绩。

位于汉峪片区的重汽1956项目作为八月份开盘的新盘代表,受到了市场的密切关注,重汽文化再次传扬。一位业

内人士表示,以重汽生日命名的项目必将是重汽地产倾注心血的项目,楼盘定位为高端产品,品质应该不错。据了解,重汽1956项目将于8月16日首次开盘,目前认筹客户已经远远超出预期,同时正在进行的“寻找1956”活动也引起很多人关注,出生于1956年的王先生看到活动消息后立即兴奋起来,去售楼处报名参加。

据悉,位于唐冶片区的鲁商凤凰城也将近日加推房源,配套不断完善的唐冶片区又将迎来新一轮的购房潮流,记者了解到,此次鲁商凤凰城推出的11号楼户型涵盖90-140平米房源,准客户中,不少是冲着历城二中的学区来的。

业内人士表示,作为金九银十的前奏曲,8月很多开发商会试水市场,加推一部分房源,又加之限购取消后市场处于上升期,八月整体市场供应有望再增加。

(楼市记者 葛未斌)

金科地产——中国企业500强

金科房交会:百套金科房 8月大“惠”战

7月14日,财富中文网公布2014年中国企业500强排行榜,金科股份名列第300位,较去年跃升76位。

在房地产调控持续的背景下,中国房地产行业正在加速分化,呈现出强者更强、大者更大的发展趋势。但房地产企业整体业绩还是再上上一层楼。金科在此等良好环境中得到了前所未有的发展。

此次,为庆祝金科地产获此殊荣之际,济南金科城特推出“百套金科房”,特惠济南广大市民。

金科品牌地产,实力保证

金科相关负责人表示,本次跻身财富中国500强行列,首先要归功于集团前瞻性的战略布局。据了解,金科自2010年开始,就提出以一二三线城市均衡发展的发展战略思路,发力中国城镇化建设。坚定实施“622”战略,即以重庆为中心的中西部城市发展规模占比将达到60%,而长三角和环渤海占比分别约20%;同时推进“1060”战略,用10年时间进入中西部的60个

城市发展,这与政府的新型城镇化建设的政策方向一致。2014年房地产处于前景未明的下行通道中,但是金科股份却逆势热销,半年实现113亿的销售总额,同比增长20.2%。正是其对未来战略的正确选择,才实现了金科业绩的稳定增长。

其次,金科在产品打造上的实力,其针对产品打造的“333”法则已运用多年。在规划方面实现城市价值最大化、项目价值最大化、客户价值的最大化;对产品强调观、感、用三维融合;在园林景观上创造人与自然的和谐共生。金科十大产品系列,涵盖别墅、洋房、高层、商铺等多种形态,备受市场认可。在强大产品力的支撑下,此次企业500强榜单的公布,是对金科上半年业绩的最好印证。

百套金科房,大“惠”泉城

本次济南金科城推出的“房交会”,成为购房者享金科优惠买金科好房的最佳契机。每年的8月的

金科“一会一节”期间,是全年买金科房最划算的时候。购房优惠,看房大礼包,金科都以最优质的产品和最合理的价格,让市民轻松购房。

从去年首期千人抢房高潮到今日,金科城赚足了泉城的眼球,并在崛起的西部一路唱红!从她登陆济南以来,便对全城人居格局产生革新撼动。

当选金科好房这一观念逐渐成为济南人选房的标准时,大家要问,金科何以拥有如此之大的魅力?纵观金科品质,不仅渗透了“建筑人居梦想”的崇高使命及“做好每个细节”等理念,更通过17年深耕全国32城的游历视野,将艺术之心赋予空间、景观、园林和建筑,树立起了由内到外的品牌魅力。

位踞经十路上的品质大盘金科城,占据得天独厚的地理位置、立体园林规划、金牌物业服务以及86-137㎡全通透户型、采用连廊特色设计、科学精细布局,都成为吸引广大购房者的重要原因。



72-253㎡中心金铺,成就城西商业传奇!

此外,金科城·熙街——金铺,不仅临交通主干道,享全时段、全城鼎盛客流,还通过巧妙规划,达到内外贯通、人气聚留的效果;超大铺面面积,让高端品牌门店形象俱佳呈现。

低投入产出高收益是投资客的精明体现,金科城街铺深刻了解创富需求,每间商铺都力求小面积、短进深,更为有效聚留人气,也控制了整体的投资成本,通过低总价获取超高回报,顺应城市发展大势,实现四两拨千斤的创富梦想。纯正商业风情建筑,缔造区域时尚生活消费地标。