

齐鲁购房节本周相约世茂广场

2015齐鲁首届O2O购房节第三站,于上周末在济南南部鲁能领秀城贵和购物中心顺利举办。而此前,和谐广场与美莲广场站都已成功举办。本周(10月24日、25日),购房节最后一站定址世茂国际广场。



40余家楼盘齐聚南城,“地产盛宴”引发关注

10月17日和18日的周末两天,2015齐鲁首届O2O购房节来到济南南部的领秀城贵和购物中心,现场云集了包括恒大、中海、万科、重汽、鲁能、东拓等20家品牌房企的40余楼盘,市民在贵和鲁能领秀城店购物的同时,即可近距离的了解相关楼盘的最新动态。

为了聚拢人气,参展商也是“煞费苦心”。记者在现场看到,鲁能领秀城贵和购物中心的活动现场人头攒动,统一规划、搭建的购房节展台分外扎眼,很多逛商场的市民地地道道的体验了济

南地产大宴。

本次聚合的40余楼盘,不约而同的推出了系列优惠活动,更有不少的现房产品,即买即住的特性也吸引众多市民驻足询问。本土房企重汽地产携手重汽1956、重汽莱蒙湖、重汽蝶泉湾、重汽

翡翠雅郡、重汽翡翠外滩,五盘联动,成为购房节一大亮点。重汽两代居翡翠雅郡持续热销中,同样执行2万抵4万的优惠活动;现场更有“5万抵10万”、“挑战极限,购房享20万-125万钜惠”、“买房抽宝马”等优惠字眼。

集中看房,节省了时间

从第一站的和谐广场、第二站的美莲广场,再到第三站的领秀城贵和购物中心一路展来,读者也给予了高度的肯定与支持。“这种片区展示的方式更为人性合理,观展可以根据自己居住的便利性选区域看房。这样一举节省了时间成本,二来解决了观展扎堆、咨询现场吵闹、围不上边的状况。”采访中王女士深有体会的说。

“这次展览让我看的真是有些心动,明明来贵和只是逛街的,没想到却又想买房了”。而对于开发商而言,大家纷纷表示这种巡展的方式,有利的规避了一些闲杂人员,凡是慕名而来的客户,都具有较强的购买意向。跨区域、跨周期,使得项目展示更为全面。

本次购房节将持续到10月底,本周末也就是活动最后一站,将在济南中心

地域的世茂广场(10月24日和25日)开启。结合每场活动的地点,重点面向的人群也不同,市民可以根据自己的购房需求选择参加。

在此期间,每场巡展都会有大量的优惠活动,同时更有主办方准备了惊喜礼品,前200名观展者可获得礼品一份。

(楼市记者 田晓涛)

记者手记

贴秋膘时期的“异类们”

“贴秋膘”素指立秋。“民以食为天”,立秋是一个很重要的节气,人们当然忘不了吃,伏天人们胃口差,所以不少人都会瘦一些。早年间人们对健康的评判,往往只以胖瘦做标准。瘦了当然需要“补”,弥补的办法就是到了立秋要“贴秋膘”,吃味厚的美食佳肴,当然首选吃肉,“以肉贴膘”。而现在的“贴秋膘”多指人们在初冬来临前因缺乏运动或者工作忙碌导致体重增加。

在这个全民长肉的季节里,也有这么一群特殊的“异类”,别人上班,他们上班,别人下班,他们加班,别人睡觉,他们还在加班。他们就是济南的地产人。记得几天前半夜起来上厕所,随手拿起手机翻看微信,凌晨三点,不少地产人还在发着工作的状态。一位业内人士曾经打趣的说到,“世界上最遥远的距离不是生与死,而是别人从拿地到开盘只需要半年,你却需要一年。”

据说一个小偷躲进某地产公司,企图想半夜行窃,谁知道一拨员工下班了,另外一拨员工还在加班,夜班结束了日班接着上,如此反复,3天之后小偷终于逮到一个机会逃出公司。另外一个同行非常羡慕的问他:兄弟如何?这几天收入颇丰吧?小偷回答:丰你妹!老子这3天学会怎么做PPT了!休假,对地产人来说从来都是奢望。双休日从来都是用来加班、接客、美言、陪客、促销的导致约会各种爽约,朋友各种碰不到,谈情说爱各种没有时间……姑娘嫁个地产人像是当了小三,整天问回来吃饭?周末加班?工资发没?你还不能有抱怨,即便见客户的前一秒还泪流满面,但下一秒就要以灿烂的笑容接待。这样的工作状态,“秋膘”怎么贴的起来?

不可否认的是,今年的业绩完成情况并不令众多房企满意。在业绩“压顶”的时候,亟须一个冲刺打拼的阶段,房企的供应力度明显加大,而供应的增加又加大了库存的压力,为了跑量完成年终任务,众多项目积极调整促销手段以加快出货速度,因此,加班加点也就成了现阶段地产人的工作常态,所以,当你身边有做地产的朋友,记得给他们点个赞。

(楼市记者 杜壮)

曾经买期房吃过亏的老王说:

现房降低了购房风险



买房是一家人的一件大事儿,往往挑来选去,耗尽心思。即使这样,稍有不慎就会“看走眼”,让全家陷入无奈之地。所以,买一套靠谱的房子是对运气和智慧的考验,老王就是当年吃了亏,如今买房只看现房。

“一朝被蛇咬 就怕期房交不了”

老王2008年在东边唐冶片区团购了一套三居室的小高层,当时盘算着等着交房后搬过去就不用早上早起上班了。“我家住西边,在高新区上班,每天上下班很不方便。当时在东边其实还有不少别的楼盘,但是就是看中开发商承诺的美好社区才买的这套唐冶的房子。”老王和家人倾尽腰包买了房子等着入住,可是没想到,到2015年了,工地项目工程进度依然毫无进展工地一片荒凉,楼盘交工也是遥遥无期。

“这七年每天来回两个多小时,真的是累了。现在经济压力也没那么大了,就想在高新区附近买一套靠谱的房子。”老王发现汉峪片区有不少现房,他把目光聚集在汉峪片区。“汉峪片区的现房还真是不少,不过经过慎重考虑,我最终还是选择了重汽1956。”老王选择了一套143平米的三居室。他告诉记者,之所以选择重汽1956,是因为它是低密度社区,居住环境更舒适。

重汽1956置业顾问告诉记者,目前所有楼座已经封顶,现场施工井然有序。重汽1956小区南北2个景观庭院,中央一个大的中央景观广场的规划,以及法式皇家园林的设计,

小区绿化率更是超过50%,购房者中很多是重汽地产的老业主,他们认可重汽的建筑质量,目睹了重汽楼盘的升值,更是看好重汽1956绝佳的位置和优质的社区环境。社区实景已经逐渐呈现,购房者可以直接看到未来社区的样子。

现房降低购房风险

“我们的样板间全部是实体的,不是单独在售楼处设立的。”重汽1956置业顾问介绍,示范样板间容易在墙体尺寸上“注水”,而实体样板间的尺寸是实实在在的,层高、楼间距、采光效果、小区绿化也可以一目了然。

在楼盘的实地勘察中,老王对重汽1956的实体样板间也情有独钟,“现房最大的好处是避免了‘烂尾楼’的出现。”他说:“现在不少企业因为资金链出现问题,建筑进度非常缓慢,建筑材料偷工减料,而现房的优势就是能实实在在的看到房子的品质。而且是本土知名的开发商,所以我选择了重汽1956。”

有专业人士指出,楼市现房、准现房、实景样板区的增多,主要是因为购房者对市场的需求增大,它使得开发商不得不改变营销策略。同时,现房销售对楼盘外立面、样板房、社区景观和配套设施等方面提出更高的要求,因此进入现房时代,买房的市民无疑掌握了更多的主动权。

(楼市记者 马韶莹)

低密度社区 居住更舒适

地处奥体核心区域,比邻汉峪金谷的重汽1956项目是重汽地产精心打造的一个高端品质社区。据了解,整个小区占地70亩,共10栋楼座,包括2栋高层和6栋小高层以及2栋会所,但社区总户数仅872户,充分满足了高端社区小圈层、低密度、高绿化率、高公共资源占有率为特质,受到了周边高端购房客户的密切关注和高度认可。

目前,项目90-140平米精装房即将开放,143-196平米大户型产品正在热销中,购房即享受2万抵4万的购房优惠,买房送ipad活动也在火热进行中。

买房热线:0531-88801956