



2016齐鲁购房嘉年华现场人流如织。

购房嘉年华吸引三万人到场

“上周末家里正好有事，耽误了去万达广场看房，都有哪些楼盘参与啊？”昨日上午，济南的孙先生给齐鲁晚报打来电话，询问齐鲁购房嘉年华的参展楼盘及买房优惠情况。据悉，5月14、15日，由齐鲁晚报主办的2016齐鲁购房嘉年华活动，吸引了近三万人看房选房，现场人气火爆。

两天时间内，近2000组意向客户在购房嘉年华现场做了登记，活动不仅吸引了济南本地的购房者，还有淄博、德州、泰安等外地的购房者在周末赶到现场看房。

近30家名盘亮相 推出多重优惠

“购房嘉年华只有两天时间，建议以后能延长一下时间。”没能到现场的孙先生遗憾地说，他近期有购房计划，但是今年3、4月份，房价涨得太快，“吓”得他不敢出手，所以一直想到展会上看看济南房地产的整体走势。

据悉，在齐鲁购房嘉年华现场，不少楼盘都推出了优惠房源，“我看恒大的几个楼盘都打出了八折优惠，奥东新都周末还有20套特价房，一口价很实惠。”到达现场的袁先生说，他一直想换个三居室房子，在房价稳中上涨的市场环境下，这种真金白银的折扣给他

们带来很大的实惠。

齐鲁购房嘉年华举办第一天，万科金域华府在现场首开一单，置业顾问李先生说：“项目现在均价是每平米11000元左右，我们针对购房嘉年华推出了特定的优惠，所以当天下午客户就去售楼处订下了一套96㎡的小三室。”

展位人气最旺的国华新经典置业顾问介绍，不少意向购房者现场咨询完后，立刻开车到项目现场看房。据售楼处工作人员统计，从齐鲁购房嘉年华现场“导入”项目的客户近30组，活动第一天就成交两套大户型房源。

活动现场，除了万科、中海、恒大、世茂、鑫苑等国内一线品牌开发商集中亮相，还有重汽、银丰、国华、黄金等众多本土知

名房地产商也都带来了各自的品质项目。近30家楼盘基本覆盖省城楼市的热销榜，给刚需、改善型需求的市民提供近距离买房的平台，购房者可以全面准确的了解市场情况，综合对比选择性价比最高的产品。

“概念”户型受关注 特色项目细分市场

购房嘉年华现场，众多开发商都打出各种“新概念”吸引购房者。针对济南的雾霾天，恒大奥东新都、万科金域华府、鑫苑世家公馆的产品都打出“新风除霾”的功能。

而重汽地产则推出了“适老”产品，旗下的莱蒙湖主打“乐龄100”概念，价格在7000-7500元/㎡区间，社区内及周边

环境宜人，不少中老年人计划前往项目。翡翠雅郡主打“两代居”，一个套房，两个独立空间的设置深受两代或三代人共同居住的购房者喜爱。

作为现场唯一的省外地产项目，重汽蝶泉湾深受老年购房者的关注。“现在到海南买房养老、养老，已经得到不少人的认可，很多老年人都过来咨询看房团的具体事项。”蝶泉湾置业顾问介绍，现场就有报名参加5月27日海南看房团的意向购房者。

除了精品住宅项目外，此次参加嘉年华活动的还有银丰财富广场、东八区、聚隆广场、中润世纪财富中心等商办写字楼项目。随着“营改增”政策的落地，商办项目的需求也随之得到有效释放。

(楼市记者 刘亚伟)

近百组市民咨询海南置业

2016齐鲁春季购房嘉年华两天时间接待了近百组有海南置业打算的购房者。从前来咨询情况的购房者来看，传统的“海南楼市淡季”已被打破，“淡季不淡”已成为海南房地产市场的新局面。

嘉年华现场，位于海南五指山市的重汽蝶泉湾项目展位聚集了不少中老年购房者，家住东门的张先民表示：“关注海南楼市已经有一年多的时间了，海南楼盘很多，网上的资料有虚有实，这次晚报组织购房嘉年华，没想到也有海南楼盘，我就赶紧和老伴一同过来看看，现场了解了解项目，毕竟眼见为实，能看见的东西才更放心。”

像张先民这样的购房者不在少数。记者在重汽·蝶泉湾项目展位了解到，短短两天时间里，前来咨询海南置业的购房者人数高达100余组，重汽·蝶泉湾的项目经理陈箫羽告诉记者：“以往我们都将销售重心放在年初和年尾，但是今年购房者的热情只增不减，从近几个月的客户分析来看，咱们山东人已经完全认可和

接受了去海南置业养老的观念。重汽·蝶泉湾目前是准现房，社区环境在当地也数一数二，这些因素让我们的项目在众多的海南楼盘中脱颖而出，今年，我们还引进了鱼翅皇官大酒店的厨师进驻我们的社区食堂，让业主能在海南吃到有山东味儿的家乡菜，项目本身的品质和完善的配套设施都备受购房者认可。”

据悉，5月27日齐鲁晚报第二十四批海南看房团即将发团，有不少购房者在嘉年华现场了解海南项目的同时特别关注看房团相关信息，一位来自济南大学孟凡友告诉记者：“从晚报上一直在关注海南看房团，我主要是想给父母买一套小户型的养老房，平时让父母过去养老，我和妻子假期的时候再带着孩子过去，刚刚在重汽蝶泉湾展位上了解了那边的情况，我和妻子报名5月27日的看房团，去实地考察一下，跟着晚报省时省力又省心。”

(楼市记者 刘文倩)
齐鲁晚报海南购房俱乐部官方QQ群:459112578

齐鲁晚报购房俱乐部大调查：

7成购房者选择“一步到位”

上周末，2016齐鲁春季购房嘉年华现场，齐鲁晚报购房俱乐部收集问卷1000余份，记者抽取其中100份样本做了调研，经分析发现有7成市民选择三室、四室房源，期望一步到位；6成客户意向在东部买房。

6成客户选择东部置业

在抽取的100份调查问卷中，近六成选择前往东部置业，其中尤以奥体文博、汉峪片区和唐冶片区最受垂青。前来看房的刘明在浆水泉路附近上班，置业方向主要考虑周围片区或往东区域。他对记者说道：“东边片区发展很快，政府规划力度也强，未来房价肯定也涨的不慢。”

除此之外，还有另一明显特点，大部分改善型客户基本选择在原片区置业。在齐鲁晚报购房俱乐部展位咨询多时的王丽家住无影山片区，考虑再购置一套片区内房产，希望两套房子离得太远。

三、四室户型接受度最高

在购置户型方面，近七成的受访者期望一次性到位，多选择三室、四室户型，面积区间在120-160平米之间。为儿子置办婚房的杨萍对记者说道：“现在国家放开二孩了，三室都快不够了，买个大的省的折腾，到时候我们老两口过去帮着看孩子也方便。”

在对购房决策影响较大因素选项中，更多的客户关注交通及区域未来发展规划。目前住在老城区的戈先生一家正是基于交通因素的考虑准备新购买一套房产。“家门口双向四车道本来就窄，前两年又改成了单行道，早上上班经常堵在里面出不来，这不就考虑再买一套出行方便点的、大点的房子。”戈先生对记者说道。

(楼市记者 边艺)



齐鲁晚报购房者俱乐部纳新会员2000余人。