

9月6日—9日,2018齐鲁(秋季)房地产展示交易会暨齐鲁首届大数据房展会将在济南舜耕国际会展中心如期举行。作为2018年下半年济南房地产行业最大的盛会,本届展会将汇集省城数十家精品楼盘,并将首次引入大数据营销手段及表现元素,实现开发商与购房者的点对点精准触达。为提升购房者逛展体验,展会还将开展预约观展送房车展门票、现场签到送礼等活动。



往届展会资料图

本报记者 田晓涛

## 2018齐鲁秋季房展会9月6日启幕

### 联合阿里、腾讯、百度,首次引入大数据营销手段

#### 大数据赋能房展会 房企与购房者亲密接触

“我们将首次借助大数据新营销的理念,将本届展会打造成为齐鲁首届大数据人居展。”本届展会主办方负责人介绍。他表示,在大数据、移动互联网、O2O线上线下无缝对接的新时代,传统的房地产行业也在不断接受洗礼和转变,而大数据运用则是主办方搭建的连通开发商和购房者的桥梁。

据了解,本届展会将首次联合阿里大数据、腾讯社交、百度、今日头条等信息数据渠道,将展会信息、线上报名、线下活动内容,实时精准传达给购房者。

同时,齐鲁大数据房展会还将发起“全民科技生活抖音大赛”视频征集活动,市民可以关注本届展会官方抖音账号,并上传自己身边具有科技生活元素的视频,优秀抖音作品将在展会现场集中展示,同时也有机会获得

精美礼品。

已经报名参与本次展会的某开发商负责人告诉记者,市场进入新常态后,开发商也在不断转变营销思路,积极拓展新的销售渠道,大数据和房展的结合,无疑能够带来“1+1>2”的人流和效果。

#### 众多一线房企汇聚 打造立体看房平台

据了解,本届房展会将再次携手齐鲁大地最大汽车展示交易会,共同举办。为更好服务购房者,本次展会除在腾讯社交、百度、今日头条等渠道开设报名端口以外,还将在齐鲁晚报网、齐鲁壹点APP、齐鲁晚报官方微信、齐鲁晚报齐鲁楼市官方微信等线上大流量客户端口投放预约观展链接端口,市民线上报名预约观展更方便。点击报名链接端口可以登记姓名、联系方式、意向楼盘等信息,预约成功客户可以获赠车展、房展门票,免费观展。

在互动现场,参展观众可以前往房展各参展展位寻找置业顾问扫码签到,1次签到可获得齐鲁楼市图一份,3次签到可获得瑞幸咖啡折扣券一张,6次签到可获得瑞幸咖啡一杯。

与此同时,发朋友圈集赞也可以获得瑞幸咖啡一杯,礼品有限先到先得。除此之外,齐鲁晚报购房俱乐部也将坐镇展会现场,购房者在置业过程中遇到的置业问题、权益维护等均可现场获得解答。

据主办方表示,本届展会经过近一个月的紧张筹备,如今已吸引国内一线品牌及本土开发商参与,届时,多种物业类型,多家品质楼盘将同台争艳,给省城购房者打造一个全面立体的购房平台。

在展位的设置上,展会将根据2018年市场热度、供应特征等购房者关注热点,设定不同区域楼盘定制专区,引导购房需求关注,便利市民观展、交流。

招商咨询电话:(0531)85196379 85196595

#### 精装修是块砖 哪里需要哪里搬

本报记者 魏新丽

7月9日,济南市建委下发《关于规范带装修商品房预售管理的通知》,通过提高装修价格,变相抬高房价的情况被明令禁止。

这一文件下发的背景是,在政府限价政策之下,济南不少开发商为了变相涨价,利用精装修提价,网签时合同拆分出装修价款,有的开发商一平可以拆出七八千元。而高价的装修价款,其实多为虚构,开发商并不会真的采用这样的装修标准。如旭辉银盛泰·金域蓝山项目曾拆出4000元/㎡的装修款,但是实际装修标准仅为2000元/㎡。

而仅仅过了一个多月,市场风向突变。此前纷纷推出精装修的开发商,有不少却转做回了毛坯。8月记者探盘时已经发现这一苗头,如力高君御世家由主推精装修房源变成了主推毛坯房。更有甚者,有楼盘借精装变毛坯,一平变相降价七千多元。

仅仅一个月,冰火两重天。从变相涨价到变相降价,精装修成了楼市的一块砖,在开发商需要的时候,搬运到最合适的地方。

市场好的时候,开发商纷纷推精装修推高价格,以此来逃避价格监管;市场出现下行的苗头,受不住压力的开发商,又纷纷把这块砖扔下船,轻装前行。

开发商的这种行为,是在市场变化之下做出的产品策略和销售策略调整,本无可厚非。但是在这个过程中产生的种种违规操作,却让购房者很受伤。不管是之前的高价装修款拆分,还是近期因为变相降价引发的维权事件,都给监管部门敲响了警钟。

在买房过程中,购房者始终是弱势群体,高房价之下,每平米即使只波动几百元,也牵动着他们的神经,更何况借装修之名,上下浮动几千元。对于购房者来说,不管是涨价还是降价,他们都希望企业能有据可依,而不是任性变化,否则,这将是他们所不能承受的置业之痛。

## 高价盘热衷精装变毛坯

### 迎合刚需购房者,一平便宜好几千

本报记者 孙慧丽

近日,有读者反映,三盛国际公园的新盘比三个月前要便宜好几千。记者调查发现,受制于市场行情转冷,不少高价楼盘已经转为推毛坯房,以此实现变相降价的目的,这样可以迎合刚需购房者,减轻销售压力。

#### 前后相隔三个月 毛坯房一平便宜三千

“我买的是三盛国际公园二期的房子,今年5月开的盘,当时价格超过24000元/㎡。现在听说三期开盘价格有所下降,总感觉有点吃亏。”近日,三盛国际公园二期业主刘先生向本报反映。据刘先生说,他买房时这一楼盘是精装,现在新推的房源变成了毛坯,最便宜的在19999元/㎡左右,这样算下来一平降价好几千。

8月21日,记者前往三盛国际公园售楼处实地探访。据售楼处的置业顾问说,前几天刚开盘三期,推出三栋28层的高层,毛坯和精装的都有。“三期项目

的毛坯房价格在21000元-22000元/㎡之间;精装房价格在23000元-25000元/㎡之间。”三盛国际公园的置业顾问说。

“因为刚刚开盘不久,我们会有相应的优惠,毛坯房的话算上优惠价格不到21000元/㎡。”置业顾问说。如此算来,毛坯和精装价格一平差距在三四千元左右。

对于刘先生反映的该楼盘推出19999元/㎡的特价房,该置业顾问说,确实有20000元/㎡左右的房源,不过楼层位置不太好,多在三层以下的毛坯房。

该楼盘三期精装房源比二期精装房源价格要低,对此,置业顾问说是因为产品不同。二期推出18层小高层,三期则是28层的高层户型,所以在价格上会便宜一些。

#### 高价盘压力大 变毛坯促销售

据业内人士透露,三盛国际公园二期卖得并不是很好,现在仍有少量剩余房源,可能是这一原因,所以三期

开盘推出了毛坯和精装两种形式的房源,以便减轻销售压力。

随着市场下行转冷,不少开发商面临较大的销售压力。在这一背景之下,不少做精装修的开发商也改变了产品策略,主推起毛坯。如绿地IFC此前精装房在2.9万元/㎡,现在继续卖2.5万元/㎡的毛坯房。龙湖天琅也将要推出毛坯房,比此前精装房源一平降价好几千元。

对此,世联行山东区域总经理朱江表示,精装改毛坯实质上就是变相降价。“现在市场下行,改善型需求锐减,很多高价楼盘都撑不住了,而刚需人群对精装修又不是很在意,所以为了迎合刚性需求的购房者,很多楼盘只能通过精装改毛坯来变相降价。”朱江说。

目前市场上楼盘也产生了分化,有的开发商继续主推精装修,而有的开发商则改做了毛坯。朱江分析称,改毛坯的楼盘共同特点就是贵,大部分都是单价两万以上的楼盘,销售压力大,而两万以下的楼盘,目前尚没有变相降价的需要。