

置业向西“春意渐浓”



近期，济水上苑售楼处的到访量一直居高不下。



2月24日下午，齐鲁晚报齐鲁楼市记者一行三人，走进省城西部刚需楼盘，沿济水上苑、绿地香榭丽公馆、恒大金碧新城、金科城、实力赳湖居一线，透过西部楼盘，亲身感受初春的楼市。

第一站：西城·济水上苑

西部踩盘第一站,记者首选本土开发楼盘西城·济水上苑,下午两点从北园高架一路西行,除长途汽车站下桥口有轻微拥堵,路况一路畅通,从西客站下桥口到达济水上苑营销中心仅用时3分钟，交通出行相当便利。首登西城·济水上苑售楼处，没有特别的富丽堂皇，但有一种老济南独特的韵味,独具特色的室内地潭,无数金鱼环游其中,品一杯济水上

苑特色的功夫香茗，一种田园生活的惬意感油然而生。虽然是星期一的下午，营销中心依旧有5组客户在挑选房子，据现场置业顾问介绍，目前项目以刚需住宅产品为主打，主力户型面积区间为80—120平米，年前刚刚开盘，产品非常受济南老百姓的欢迎，目前的销售均价在7100元/平米,由于产品前期销售比较受市场与购房者认可，目前正在加推

后续房源。

据了解，工作日期间营销中心的到访量每天近15组客户左右，而周末前来看房子的市民多达40组，而目前加推的最新房源也将采取顺销的形式，近期不再进行大型的开盘活动，希望想置业在西城·济水上苑的朋友可以尽快去营销中心挑选自己心仪的房源。

第二站：绿地香榭丽公馆

第二站记者选择了绿地香榭丽公馆,驱车清源路,绿地香榭丽公馆地块尽收眼底。该项目刚刚面世不久，总占地面积约26万方,总建筑面积近百万方。雄踞北园高架西段,紧邻西二环高架匡山立交桥,周边交通枢纽、省级名校、公园河流、商业繁华一览俱全。来到位于二环西路的临时售楼处，现场也有一组

购房者正在观看项目规划图。置业顾问对记者介绍到，项目是以法兰西香榭丽舍大街的生活模式为蓝本,以“生态、人文、浪漫、生活”为主题，采撷法国宫廷的中轴对称规划，后期业主人住后将采用组团式管理模式，项目也将分成8个组团。目前暂时没有定价，预计首次开盘的时间是在3月份，首次销售的房源是

实验中学以东，靠近清源路的房源。置业顾问郝凯莉向记者介绍到，“我们是新面世项目，而且是临时售楼处，位置不太好找，但是每天的到访量也有七八组，虽然沙盘还没有制作完成，但是不少购房者还是想来看一看项目规划图。可见购房者对绿地的品牌还是比较认可的。”

第三站：恒大·金碧新城

走进恒大·金碧新城，新春气息浓厚的红灯笼让节日的欢喜气息尽显无疑，售楼处内氛围也一如其色彩一样热烈，看房、选房的人络绎不绝。“首次开盘的性价比肯定最好的。”刚刚交上认筹定金的孙先生告诉记者，“年前就对这边的项目有所关注，年后看到开盘的信息我就过来了，占地近千亩的恒大楼盘的规划相当清晰，学校、商业、交通配套比较完善，以后的生活便利性肯定比较好，并且西客站绝对是未来升值的洼地，以后如果改善住宅换三室的话也是一种不错的投资。”

“首批推出的100个85折认筹名额，一上午就被抢购一空。”楼盘置业顾问张先生告诉记者，“恒大金碧新城作为恒大地产在西客站片区的纯新项目，3月1日将首次开盘，86平米两室、100—136平米的小三室也是当下最受市场欢迎的刚需主力户型，6980元/平米起送1500元/平米的优惠，也取得了比较好的市场反馈，开盘大卖应该不是问题。”谈及年后的西部楼市，张先生也表示新年之后的市场比想象的要热，未来西部仍是济南楼市的主要方向。



恒大高铁1号大盘规划图令购房者在此驻足。

第四站：金科城

走进金科城，已近5点，现场仍旧有两组客户听置业顾问讲解着项目信息。置业经理於怀盛向记者介绍到，目前项目产品十分受刚需购房者青睐，谈到刚需购房者为何多青睐金科城时，於怀盛表示，“产品热销的原因第一是金科的品牌效应，作为金科入驻济南的首个项目，开发商倾注了不少心血，而金科在重庆乃至全国的项目口碑也是有目共睹，因此不少购房者就是奔着品牌来的。第二点就是产品，项目针对的多是刚需购房者或

者部分刚改购房者，户型的设计上别具匠心，充分利用空间，记者注意到，在售120平米的房子做了天井设计，作为中间户，北向也有通风窗口，充分做到了南北通透。第三点则是金科的物业服务，好的物业管家是购房者选择金科的重要条件。”

目前金科城主推户型面积86—120平米，均价7200元/平米，现推出认筹送2万，购房最高得5000元钻戒基金的活动。



金科城推出的婚房优惠活动极具诱惑力。

第五站：实力·赳湖居

最后一站记者来到位于经十路和腊山北路交汇处的实力·赳湖居,销售现场也是一片繁忙景象,虽已近晚饭时间仍有不少客户前来看房。“这种低总价、高性价比的近市区精装现房在济南还是比较少的。”现场购房者陈先生也表示,对于工作不久的他来说,靠近经十路的区位是他选择实力赳湖居的主要因素,而社区内的学校规划也

解决了未来孩子上学的后顾之忧。

现场销售告诉记者,楼盘现在在售15号楼的93㎡、95㎡两室,131㎡三室全明户型,推出8000元抵30000元的优惠,取得了不错的销售成绩,元宵节后每天到访客户近10余组,周末可达到30余组。而3月底,12号楼的97㎡、150㎡、160㎡观景高层也即将加推,现已开始认筹,认筹8000

元抵30000元购房款活动也将持续,并送2500元/㎡精装修,同时认筹前60名的客户可获赠品牌太阳能一台,送“云南腾冲极边之旅双人游”,赢产权精装度假房的优惠活动,也吸引了大量人气,认筹不到一周,认筹数量已超过60余组,未来销售前景也比较可观。

(楼市记者 杜壮 田晓涛)