

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。

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,紧邻西二环高架匝口立交桥,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,后期业主入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。”



恒大高铁1号大盘规划图购房者在此驻足。

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。



金科城推出的婚房优惠活动极具诱惑力。

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。

元抵30000元购房款活动也将持续,并送2500元/m²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)

第五站: 实力·粼湖居

最后一站记者来到位于经十路和腊山北路交汇处的实力·粼湖居,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·粼湖居的主要因素,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93m²、95m²两室,131m²三室全明户型,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97m²、150m²、160m²观景高层也即将加推,现已开始认筹,认筹8000