

齐鲁秋季房展下周末(9月19日—9月21日)启幕

买优惠房请再等一周

大牌云集的齐鲁秋季房展将于下周末启幕,巨额优惠就要开启。要买房的朋友们,等一等秋季房展会吧。百套特价房、买房团购价、四重好礼回馈购房者等活动定不会让您失望!

大牌房企都来参展

万科、中海、鲁能、中润、阳光壹佰、鲁商、黄金、北大资源、银丰、蓝石等40余家房企齐聚房展会,让本次房展再次成为了一次大牌汇聚的购房盛宴。“今年市场不是很好,怎么看出房企实力,就看房展会。”主办方告诉记者,因为房展会主打品牌,所以每年春秋两季的房展会都成为了齐鲁楼市的风向标,在逆市中尤为如此。有业内人士称:“在逆势中仍然靠品牌取胜的房企,一定是资金实力非常强的房企,购房者购买这些房企开发的楼盘,至少能比较放心。”

此外,2014山东首届房产微营销互动展销会也将在此次房展会中呈现。购房者可以通过这场地展销会浏览全市精品房源,通过充分的比较、筛选,找出最适合自己的房子。

四重好礼惊喜相送

此次房展会,主办方还为购房者准备了四重好礼:购房者可以通过添加“齐鲁晚报房产频道”的订阅号,输入“姓名+手机号+意向楼盘”即可在展会当天现场领取定制奖品(每天300名)。在春季房展会中,成功领取礼品的李先生近日也打电话咨询了秋季房展的相关事宜,他告诉记者:“春季的时候逛了一圈房展,虽然没有购房,但集章有礼和预约观展我都领到了礼品,现在到了金九银十,房子的价格也非常合适,这次我要再到房展看看。”



除微信报名外,读者还可以在展会现场领取集章卡,在各个开发商展位收集印章,集齐10枚印章即可参加当天的幸运抽奖活动(每天20名);同时在房展会期间,选房缴纳购房意向金的读者均可获得精美礼品一份,不限名额;而对于在展会期间交上定金并在一个月内成交的购房者,则都有机会中IPAD一部。

买房等一周,房价不会涨

齐鲁秋季房展会将在9月19日—21日在舜耕国际会展中心举行,正是金九银十购房的黄金时机。据了解,今年的金九银十将会有众多楼盘开盘推新,到房展则可全面了解新盘、新品信息,充分认识济南的楼市行情。

“每年的房展会,我都会到房展会现场看一看,看看哪些楼盘又推出了新品,这个山东楼市又有什么变化。”济南某大学研究房地产的王教授今日拨打了主办方的联系电话,称今年的房展会,她又将会带领30多个学生现场观展,“可以很好的学习房展知识,再者房展还会有烟台、日照、德州和海南等外地楼盘,可以让我们不出济南就轻松了解外地的楼市信息。”

而近期打算购买西部一楼盘的张女士,最近也决定先逛一逛房展会再做决定。“就一周的时间,现在的市场行情房价也不会涨,去逛个房展会,说不定还能碰上个特价房源,如果碰不上,了解下市场也对自己的房子更加有底了。”张女士说。(楼市记者 韦超婷)

房展会期间团购优惠一览表(部分)

项目名称	主力户型(平米)	团购优惠
重汽翡翠外滩	89—170	20000元抵40000元
重汽蝶泉湾	花园洋房80—110,小高层60—80	10000元抵20000元
重汽莱蒙湖	120—150	别墅10000元抵40000元;洋房10000元抵35000元
鲁商凤凰城	125、145	部分房源交5000元抵30000元
银丰唐郡荷花园	91—148	交5000元享30000元,三天内签约主房优惠2000元/套,一次性付款97折优惠,商贷按揭98折优惠

省城楼市产品细分趋势渐显

近年来,随住宅市场遭遇频繁调控,楼市风险及不确定性不断增加,房企开始纷纷深度挖掘住宅市场及探索住宅市场之外的新赢利点,刚需、改善、别墅等住宅产品市场进一步细分的同时,商业地产、旅游地产、养老产品等物业类型也渐渐成为房企关注的新领域,物业类型的多元化和差异化成为楼市发展新的趋势,购房者的选择空间也在逐步扩大。

产品细分满足个性化购房需求

楼市产品市场细分后的房价,差距越拉越大。房价巨大差别的背后,是地段、品质、品牌等因素。开发企业将目

光转向首次置业者和年轻购房者对产品个性化的需求上,目前,随着济南城市框架的拉大,外来人口的不断涌入以及城中村陆续拆迁,中低端市场显示出较大的发展潜力。但是也有企业专攻改善型产品、旅游地产或者养老地产,试图以差异化竞争在市场中谋得一席之地。

长期从事房地产研究的陈先生认为:商品房细分市场的形成,表明济南房产市场正逐步走向规范化。长期以来,济南住宅产品同质化严重,同时期的住宅小区虽由不同的房产商开发,楼盘产品如同一副模具生产出来的一样,许多需求得不到满足。同时某一类产品过剩,供应和需求脱节,价格与价值严重背离。现在,济南房产市场各种类型的产品均有呈现,满足了不同购房者

的需求。

品牌房企注重产品细分

在济南,近年来越来越多的房企也开始注重产品市场的细分。以本土房企重汽地产为例,在其现售的项目中,涵盖刚需、改善、别墅、旅游及养老养生多种物业形态,其中刚需楼盘2个,分别为重汽翡翠东郡、重汽翡翠清河,改善楼盘2个,包括正在热销的重汽翡翠外滩、重汽1956,别墅楼盘一个为重汽莱蒙湖,而重汽地产进军海南的重汽蝶泉湾项目,更是涵盖养生、养老地产。

在市场产品细分更加明确的各个楼盘,也纷纷取得了良好的市场口碑及销售业绩,其中重汽翡翠清河目前已基本处于清盘状态,重汽1956上月底首次开盘,短短两个小时热销4亿,在淡市中创造了不小的轰动,以90—170平米为主的重汽翡翠外滩8月23日开盘,依托其学区优势也取得不俗的销售成绩。

而作为重汽地产在海南打造的首个养老养生项目——重汽蝶泉湾项目,自建设之初便备受业内外关注。据了解,今年4月—7月由齐鲁晚报组织的第一季海南看房活动走进海南五指山重汽蝶泉湾项目,短短三个月的时间百余组山东客户参与看房,累计认购房源48套,在业内外引起不小反响,而10月10日,由齐鲁晚报组织的第二季海南看房团即将再次走进重汽蝶泉湾项目,领略重汽地产打造的养生养老地产项目的风采。

(楼市记者 田晓涛)

楼市“金九”开局成色不足

上一周,跌宕起伏的2014楼市迎来了传统的“金九银十”开局挑战,楼市能否破冰逆转成为了业内人士以及购房者所重点关注的话题,“金九”第一周的成绩更凸显重要。然而,市场的观望态势并没有明显的好转,开发商也没有在9月第一周发力冲击,市场以平淡态势迎来了传统地产销售旺季的开局。

9月首周成交环比降一成

记者从济南市住宅与房地产信息网了解到,9月1日—7日,济南新建商品房市场共成交了1765套,相比上周1970套减少了205套,环比下降10.4%。其中,住宅成交了1279套,储藏室成交了340套,车库成交了33套,其他成交了6套,商业用房成交了51套,办公成交了45套,公寓成交了10套,厂房成交1套。业内人士表示,成交数据的下降与上一周省城楼市没有项目集中开盘加推也有一定关系,加之9月6日和7日为中秋假期,楼市的客流会有明显的回落,也对成交下降有一定影响。

金九银十或难改楼市下行趋势

近日,记者走访发现,面对不利的市场形势,很多楼盘都开始打促销牌,不是低起价便是特价房,集中推盘的节奏也越来越缓慢。东部一楼盘售楼处门前可罗雀,中秋节的暖场活动也没能吸引太多的客户到场,据了解,类似的现象并不少见,专家表示,市场大环境的影响下,能够果断购房的客户越来越少,即使是急需买房的刚需一族也要货比三家。

一位房地产从业者慨叹,年初集团订的任务为5个亿的销售额,时至9月,拼死拼活才完成了2个亿,接下来几个月的销售任务非常艰巨,她表示,金九银十如果市场不能有明显好转,割肉甩货在所难免。记者调查发现,目前大部分购房者还处于观望状态,仍寄希望于房价进一步下调,市场短时间内或将继续下行。

(楼市记者 葛未斌)



重汽·蝶泉湾实景图