

“日光盘”惊现高端置业圈层

燕玺台4月25日开盘即抢罄

4月25日上午，燕玺台开盘盛典在燕玺台体验中心盛大举行。燕玺台共138套豪宅，此次开盘共推出59套房源，不到两个小时，全部售罄。此次燕玺台首次开盘即售罄，一时间成为房地产行业内的标杆案例。

记者获悉，活动当天很多购房者不到7点就来到燕玺台体验中心等候选房。在客户等待区，主办方特地准备了甜点、水果、饮料等供大家享用。上午9时许，选房活动正式开始，早被叫到号的客户喜笑颜开，进入选房区选房，没有叫到号的客户，翘首以盼。

九大优势

打动高端置业人群

选房区内热闹非凡，现场还有不少小插曲，比如，因为有多组客户同时选房，导致多组客户同时喊出同样房号的情况，现场工作人员不得不核实各位会员号顺序先后进行选房。选到房的客户面露喜色，高兴之情溢于言表。开盘后不到两小时，所有推出房源即告售罄，当现场主持人宣告此消息，没选到房的客户不断向主持人询问下次开盘时间。

燕玺台首次开盘不到两小时，即告售罄的消息瞬间引爆济南高端住宅市场。在现场，燕玺台营销负责人王先生称，出现这样的情况在其意料之中，燕玺台的极致人居环境必然能打动齐鲁

大地高端置业客群。

诠释一个圈层的

家国情怀

越纯粹，越奢侈，燕玺台亦如此。深谙高端客群对高端住宅的纯粹性、私密性、专属性的需求，仅规划138席豪宅孤本。每一席都是对传统豪宅的颠覆，每一席都是不可再生的绝版资源。

聘请全球五大行第一品牌——世邦魏理仕为物业服务顾问，深谙峰层心理需求，汲取京西大院独有的“卫戍”精髓，以“六重安防，四重门禁”的最高防护标准，开启济南元首级安防服务；燕玺台在济南首倡“定制精装”这一全新服务模式，以前所未有的前瞻性眼光提出三大定制服务和四大服务模式，全面满足业主未来生活所需。

再现豪宅盛世风华

户型设计礼聘全球最顶尖设计团队，精臻考量每一个细节，大尺度客厅、中西厨房、多卫生间设置等等，客厅和圆厅级餐厅全部按照总统套房标准打造，



8.5米超大客厅开间，尺度超越传统豪宅，仅特供济南最高消费力的世家大户和权贵上层；

以信、达、雅传统文化为建筑的图腾，并契合皇家造园之道，传承千年文脉，打造极致园林景观，最后将园林境界在茶中得到升华，洞悉世事自然；

占据济南风水宝地

燕玺台参考世界坐标轴，邂

逅顶级豪宅之最，根植千载文脉之上，寡占城市最无价土地，天赋极臻，被视为济南列席东方乃至世界的豪宅标签。燕玺台立面石材全部为卡拉麦里金和蝴蝶绿，在中国豪宅中谓为奇观。汲取全球各地的建筑经验，燕玺台所有工程人员5次赴欧美学习，18次在全球各地讨论设计方案，最终以增加千万成本为代价，全票通过现行方案，施工1001个细节中绝不容许出现任何瑕疵和不

足。风水正位优势，自古是济南富贵家族首选，更是燕子山下的最后一块风水宝地，是济南豪宅孤本，更是齐鲁文明的绝版之地；极致品位，燕玺台，燕子山下最后一隅家族领地，以凌驾于别墅之上的高度，为您打造“高端定制豪宅”每一栋官邸，每一项服务，每一个细节。极致源于定制，人生九极造就燕玺台。

买房故事

2015年,齐鲁楼市全新栏目《买房故事》重磅上档。你买房了吗?你的买房过程有值得和大家分享的吗?或者,你还在买房过程中,遇到了什么问题?……一切你的体验和经历都是《买房故事》需要的!用文字描述你的买房故事,发送至邮箱qiluloushizhuankan@126.com;或者打电话0531-85196176给我们讲述你的买房故事。一经选用,好礼相送。

“刚需族”购房更要做好置业规划

周童在省城一家广告公司工作，是“济漂族”中的一员，虽不像北漂那么压力大，但他要在济南安家生活，买房是难逃的话题。工作近四年，周童并没有积攒多少积蓄，买房付首付还是要靠家里的支持，自己以后的工资还需要还房贷，首套房置业啃老付首付已然是大多数刚需一族的无奈之选。

周童工作的单位在市区中心，但对于首次置业的他来说，在中心或副中心买房显然压力太大，身边也有很多朋友为了上班的方便，在市区中心地带购买了二手房或者小公寓，但周童有着自己的想法，他认为首次置业虽然房子买不了大的，也不能买个一室一厅的小房子，目前自己一个人居住可以，但马上结婚，然后再有小孩，这样的居所肯定不合适，即使是在市中心，空间太小显然不合适，而在中心买大一点的房子，就会超出自己的预算。

再三斟酌，周童决定退而求其次，买一个将来发展前景比较好目前距离稍远点的区域，就这样，他开启了高新区附近的选房之路，在周童看来，随着市政办公东迁至龙奥大厦，奥体周边发展迅速，高新区又大力招商引资，一栋栋办公写字楼拔地而起，区域入驻企业越来越多，几年来，区域内的变化天翻地覆，日后将成为一个新的城市中心。2014年末，一个偶然的机会，听

朋友说汉峪片区一家新楼盘价格非常优惠，户型也不错，周童便来到项目了解情况，在周边不远处就有很多单价过万的楼盘，而这个楼盘单价刚刚8000元/平米出头，正好吻合周童的心理价位，而且一个90多平的三室通透小户型设计也正好满足了他多功能分区的需求，唯一担心的便是开发商实力和房屋质量。

周童在基本了解楼盘情况后，托朋友打听开发商的相关信息，听说开发商是首次来济开发，但在全国其他地市有开发项目，口碑还不错，他又消除了一层顾虑，跟家人商量之后，他决定出手买房，有的朋友也劝他，如今市场不好，再等等看，但周童认为，只要价格符合自己的预期，就可以买，房价的涨跌也得看具体的区域，果然时隔几月，周童所购小区的单价有所上涨，而对于周童自己来说，选完房子了了一桩心事，也多了份责任，自己要更加热爱生活，努力工作。

记者点评：

作为刚需置业者的周童，首先是价格导向性的购房者，而他并没有盲从置业，能够清晰地知道自己需求是什么，目标区域也比较明确，在2014年楼市市场不稳定的情况下，能够果断出手置业，说明其置业比较理性，不受周边言论影响，值得肯定。

(楼市记者 葛未斌)

取消择校生

学区房酝酿涨价



昔孟母，择邻处，子不学，断机杼。为子女选择好的学习环境，从古延续至今，学区房作为房地产行业中最受关注的概念房，两年任凭房地产市场的起起伏伏，学区房房价一直平稳看涨，成为房地产投资中最大的硬通货产品。

取消“三限”政策

学区房再成买房焦点

今年4月份，山东省教育厅发出相关信息：从今年秋季开学起，各地要全部取消“三限”政策，即取消通过限分数、限人数、限钱数的政策而录取的学生，停招择校生。义务教育阶段的招生将实行学区制，九年一贯制招生都要就近对口入学。

这一消息出来后，济南楼市的学区房再一次成为聚焦点，多

处二手房源挂牌价猛涨，热点区域房价甚至每平米接近3万，一些老牌重点名校胜利大街小学、甸柳小学、经五路小学、山师附小等对应的学区房价又开始了新一轮的房价摸高。

济南的学区房房价一直处于遥遥领先之地，出租及转手的投资价值回报率也颇高，一般一套八九十平米的二居室，每月租金高于同区域近千元，而近几年新交付使用的商品房，更是一房难求。南上山街、山师附小、燕山学校附近的二手房直逼2万元。可见，能在区域里榜上一所名校，不仅是消费者所关切的，更是开发商所关注的核心，学区房依旧是时下买卖房的焦点。

楼盘“傍名校”

要以合同为准

按照规划，每个新建小区都有自己的学区范围，只是学校不同而已。现在不少楼盘为了提高竞争力“傍名校”无可厚非，但应当看到，不少“傍名校”的楼盘并不一定像看起来那么完美，切忌盲目偏信。

购房者一定要关注每年教育部门公布的学区划片信息，购买前最好先咨询清楚各种入学条件和限制标准等问题，在与开发商签订购房合同时，最好能了解清楚。目前新建小区的学校主要有三大问题：有的楼盘有学校规划，但是开发商没有按要求建；有的楼盘虽然配建了学校，但是由于师资等没有落实，没有真正招生；也有很多小区存在拖建的问题，没有按照相关要求按时建成交付等。所以购房者在购买学区房的同时一定要辨清真伪。

(楼市记者 贾婷)