

“日光盘”惊现高端置业圈层

燕玺台4月25日开盘即售罄

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qiluloushizhukan@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,买房是难题。工作近四年,周童并没有积蓄多少积蓄,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经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,而他没有盲目置业,能够清晰地知道自己的需求是什么,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。

济南的学区房一直处于遥遥领先地位,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)