



众多新盘亮相、“华宅体验馆”惊艳、二手房淘宝会惹火

齐鲁房展亮点频现人流如潮

9月17日-19日,由本报和生活日报共同主办的2010齐鲁(秋季)房地产展示交易会在济南舜耕国际会展中心盛大举行。这是自1998年以来本报主办的第二十三届房展会。本届展会亮点频现,不仅众多新盘首次亮相,首次设置的“华宅体验馆”也颇受关注,本报举办的百万大团购活动现场招募会员受到购房者欢迎,由25家门店组成的第四届二手房淘宝会携数千套房源亮相,共同为购房者奉献了一场华丽的房展盛宴。

众多新盘亮相 购房优惠不断

本届展会汇集了省城20多家品质楼盘,物业类型涵盖了普通住宅、公寓、别墅、商业、写字楼等产品。众多名盘、大盘集中亮相,不少在售楼盘和即将推新房源的楼盘在现场进行了促销活动,推出了各自的价格优惠。像鲁商·常春藤预计10月份加推新房源,房展期间有额外优惠,保利花园凡按时签约购买客户除可享受保利花园原有优惠外,另可享受5000元总房款优惠。

众多新盘也首次亮相,像保利大名湖、蓝石·大溪地、建中·大学仕花园、帝豪广场、天宇·大城小院、东城摩尔等新盘的亮相为房展会增色不少,为购房者带来更多的选择。蓝石·大溪地在VIP1展位惊艳亮相,精心的展位布置和华丽周到的现场接待吸引了众多购房者驻足观赏。双拼别墅、联排别墅等物业类型和原生湖泊为主的湿地景观让不少人心动。

“华宅体验馆”惊艳 “百万大团购”受宠

本届房展会,主办方首次设置了“华宅体验馆”,让观展市民眼前一亮,充分体验感受了华宅这种居住方式。在“华宅体验馆”里,除了中海·奥龙观邸、鲁能领秀城·漫山香墅等华宅展示外,兰博基尼、加长版劳斯莱斯、法拉利等顶级豪车,格调高雅的红酒坊等元素,营造出高尚雅致的华宅居住氛围,传递出华宅文化艺术的魅力。

本报主办的“百万大团购”活动进行了一个多月,已经有中齐未来城、鲁能领秀城、名士豪庭、阳光100国际新城、保利花园等楼盘参与进来。本届展会现场,百万大团购活动现场招募会员,为购房者提供优惠的房源,受到购房者的欢迎。展会现场,一些参与活动的楼盘也推出了各种优惠措施,像鲁能领秀城中央公园除了已有优惠,齐鲁晚报置业协会会员额外再享99折。

二手房淘宝会 买卖很忙活

本届房展会上,由齐鲁楼市不动产独家承办的省城第四届二手房淘宝会也同期在现场举办,遍布省城各区域的25家二手房店面携带数千套二手房源



景阔人多,精心设计的展位吸引购房者。摄影/徐延春

同时亮相。在现场可以看到,前来咨询的购房者络绎不绝,房地产经纪人忙得不可开交,一些新房源信息在现场登记张贴,一些购房者当场看中合适的二手房源出手成交。据统计,本届房展会期间,齐鲁楼市25家店面,共接待意向客户近900人,齐鲁楼市不动产特设了加盟咨询专区,共有近20位投资者现场咨询加盟事宜。为确保信息真实有效,本届淘宝会上未设自由交易区,但还是有30多名市民携带自己打印或手写的待售房源张贴在房源展板上。

(楼市记者 郑勇山)



“看看这房子” 摄影/徐延春

普通住宅

50-150平米住宅占据主流 东部楼盘仍是供应主力 房展成买房首选平台

由本报组织的秋季房展吸引20余家房地产项目参与,展会上到场参观的购房者数以万计,最终各楼盘满载而归。不少购房者表示,秋季房展是买房的首选场所。

中小户型占据主流

本届展会上,中小户型住宅、公寓产品占据主流,不少项目还打出了精装、年轻人置业首选等抢眼信息。展会上,由山东润业开发的东城摩尔项目,展会期间推出的5万抵10万的优惠活动深受大量首次置业者追捧。



小朋友也玩把高尔夫 摄影/郑勇山

由鲍德开发的鲍德·现代逸城,二期项目现场预约登记,展会三天登记客户近千组,有效登记客户近200组。此外,重汽翡翠东郡打出“80后置业首选”来招揽意向客户,74-110平中小户型很受年轻人青睐,接待1200组客户。祥泰森林河湾房展期间40套指定房源98折优惠销售,登记有效客户近百组,发放看房车5个班次,成交6套。而保利山东将在济五个项目同台展出,逐级登高的展位风格甚是抢眼,引发购房者关注,展会三天3000余组客户登记。另外,天宇大城小院登记来访客户共计2400批,银丰花园三期·精装公寓也收到很多置业者登记预约。

参展楼盘多数位于东部

本次房展会上,参展楼盘有20个左右,新盘众多是本届房展会上一个显著特点。包括蓝石·大溪地、东城摩尔、天宇·大城小院、帝豪广场、建中·大学仕花园、保利大名湖等一大批新项目在展会上集中亮相。从分布区域来看,本次房展的参展楼盘主要集中在东部区域,有保利花园、东城摩尔、天宇·大城小院、火炬东第、鲍德·现代逸城、瑞境·皇冠水岸、祥泰森林河湾、帝豪广场等10余个楼盘,占到了整个参展项目的大半。

(楼市记者 郭强)

高端物业

房展会高端物业、华宅比例上升,品质化趋势明显 参展楼盘中别墅占三成

为期三天的齐鲁秋季房展为金九月增添了浓墨重彩的一笔,其中别墅成为一大看点。记者发现,参展楼盘中,有三分之一的楼盘推出了别墅房源,这在历届房展会中并不多见。

期调研规划到实施,花了整整3年的时间。火炬东第展位不仅吸引了别墅迷,更吸引了车迷前来参观。华宅体验馆由火炬东第提供的豪车兰博基尼、劳斯莱斯和法



穆桂英与时尚模特同台献艺

精致产品 吊足胃口

本届展会的最大看点可谓占据展馆VIP1位置的蓝石·大溪地项目,展位设计简约现代,几位优雅高挑的房模更是为大溪地展位增加了不少人气。据置业顾问介绍,大溪地位于西外环以西2公里处,一期推出300余套房源,涵盖花园洋房、联排、双拼别墅等多种物业类型。从大溪地的平面图上可以看出,项目主体水景——白鹭湖属于济溪湿地的一部分,是原生态湖泊,大概有三个趵突泉大小。蓝石置业总经理张峻告诉记者,整个项目从前

高尚生活 更显稀缺

位于章丘的齐鲁·洞桥再次亮相展会,如今主推的是四期H组团温莎公馆精装多层花园洋房和一期少量别墅。齐鲁置业一直以品质生活供应商为理念,展位布置精致考究,一杯香浓咖啡,一曲小提琴音乐,英伦风情

渗透于点滴之中。瑞境皇冠水岸一期182㎡至370㎡别墅热销中,110万-340万/套,6月10日一期二期已正式交房,二期“龙园城”首批湖墅臻品将尊贵面世。鲁商·御龙湾位于长清大学园区,一期已几近售罄,即将推出的二期将于本月24日开盘,涵盖类独栋、双拼、联排,既有215㎡的经济户型也有800㎡的奢侈大户,价格在180万——700万/套之间。

中海·奥龙观邸推出的是稀缺豪宅,375-600㎡大户仅剩30席,奥龙观邸自去年10月推出以来,一直保持旺销,680万/套起的价位只为精英人士打造。鲁能领秀城·漫山香墅是华宅体验馆的典型项目,也是展会上为数不多的城市别墅,加之香车美酒映衬其左右,高品质生活气息扑面而来。

不难看出,展会的别墅项目既有城市别墅又有位于市郊的项目,环境优美、交通方便,有溪地、水景、英伦等各种风格,使不同品位的人都能找到自己的选择。齐鲁置业负责人告诉记者,花园洋房、别墅等产品今后将很难被批准建造,这类产品将成为稀缺资源,低密度产品将更加抢手。

(楼市记者 黄萍)

