

盘多量大任务重，元旦即开打“楼市争夺战”

## 一月拼市场：今年卖房要趁早？

### 第 看点

**本报讯** 1月1日，百联华府、光耀·荷兰水乡开盘；1月2日，颐·龙·恒泰接待中心开放；1月7日，颐高·上海街举行乐购、国美和星美的签约仪式；1月9日祥龙第一国际一期、秀水雅苑开盘……一月刚过半，市场就举行过不下十几个活动，让这个寒冷的冬天

成了名副其实的促销旺季。

记者粗略地估计了一下，从1月1日到9日，楼盘的活动基本上囊括了各个片区，各种业态。

“说起一月推广，具体到每个项目上，可能各有各的情况；但是如此集中地推广，确实与今年的大放量等市场因素有关系。”这段话是记者采访了开发企业和房产媒体的多位业内人士后，综合得来的结论。

一位北城新区商业项目的相关负责人告诉记者，在一月搞活动，主要是项目到了推广节点上；不过今年的项目多，早推广就早有优势。而几位传媒界人士则表示，今年项目尤其多，因此早推广，就能够早占先机，获得更多的主动权。

临沂市区在售项目到底有多少呢？市场有调查显示，今年市区预计有140多个项目在售。根据房产部门

的统计，2010年市区房地产开发面积达到652.5万平方米，同比增长23.3%；市区新增商品房预售面积437.6万平方米，同比增长23.6%。当然销售数据也同比增长了26.5%，但是总体看来，开发与销售将近2比1的比例，让今年的市场依然面临着不小的挑战。

与市场的大供应量同步，是市场的提升与转型。本地最大的房地产公司开

元地产首推五盘联动；省内地产大鳄鲁商地产在临沂住宅、商城等进行一系列开发；还有首个省外地产上市公司荣盛集团登陆临沂，并且成功开发了香醍荣府项目；国内地产的领军公司恒大地产来到了临沂……临沂今年的市场不仅是一个销售的竞争，更是品牌、产品、营销、服务等全方位的检验与洗牌。

从房产部门的统计数

据看，开发企业的热情也得到了充分回应。从1月1日到1月18日，临沂市区的期房网上签约量达到16.6万平方米，在这个寒冬里，数字比较“给力”。至于今年是不是适合置业，不少业内人士表示，对于自住型和改善型的购房者来说，2011年仍然是适合置业的；但是对于投机性的炒房客，调控政策可能就会限制很大一部分利润空间。（田慧）

## 圣兰菲诺3月亮相引领别墅升级

北城新区再添“庄园”新风尚



**本报讯** 北城新区崭新的别墅大盘圣兰菲诺，将于3月亮相。这一城市中心轴附近、五洲湖畔的别墅大盘，以古典主义融合现代主义的风格，着力打造别墅庄园新风尚，也引领了临沂别墅新的升级。

项目位于新区市府大楼东南处，五洲湖东临，雄踞北城新区CBD核心地位。项目总建筑面积46.5万m<sup>2</sup>，产品涵盖290~400m<sup>2</sup>美式双拼、联排别墅、90~200m<sup>2</sup>法式洋房、高层及沿

街商业，由临沂美地置业投资建设。圣兰菲诺独享24万m<sup>2</sup>五洲湖，“双水岸”让业主推窗就能享受五洲湖旖旎风光，打造成临沂高端品质社区的典范。

“风靡一时的别墅产品在历经10多年发展后，显然需要升级换代。而作为别墅产品的最高层次，庄园是人居的终极梦想。”圣兰菲诺的相关负责人介绍，国内一些具有极致景观资源的别墅已经呈现庄园化的趋势，逐渐成为真

正的享受式庄园。圣兰菲诺的亮相，也标志着临沂全面迈入大庄园时代。

圣兰菲诺打造的美式庄园，在细节上融合了文艺复兴时期的古典繁华风格，又结合现代主义风格。墙体上形态各异的落地窗，采光窗，装饰窗，美轮美奂，无不体现着高雅尊贵；赭石色金边的舒缓八角屋，充满文艺复兴时期的浪漫色彩；下沉式停车，旋转式楼梯，突破常规，革新生活方式；15.9米超大

面宽，挑空7.1米；赠送超大私家花园150~300m<sup>2</sup>。另外，庄园还建有高端会所，内设酒吧、西餐厅、健身房、游泳池等多功能区，从客户的需求出发，实现真正的贵族生活。作为国际上比较流行的美式风格庄园，圣兰菲诺精心打造2万m<sup>2</sup>皇家园林，绿树成荫，溪水相绕，勾勒出自然庄园的醇美生活，且在尊重原生态自然的基础上，雕琢出唯美的北美原乡原味，传承了北美百年艺术经典的文化气质。

圣兰菲诺本着“为城市创造风景，为客户实现价值”的信念，每一个产品、每一期开发都体现专业水准，最大可能地回馈客户。美地置业对城市发展怀有的使命感让她始终不渝地追求经典作品，使社区与建筑本身成为城市风景，推动临沂跨入品质地产新纪元。（杨建玲）

## 万阅城荣获“齐鲁文化特色新地标”

**本报讯** 1月12日，齐鲁文化新地标颁奖典礼在山东新闻大厦隆重举行。万阅城荣获“齐鲁文化特色新地标”大奖。

获奖地标都是进入新世纪以来我省各地的建筑精品，是承载和体现齐鲁文化的佳作。临沂万阅城

凭借市中心第一高度、国际化造型、世界级建筑品质以及独特文化内涵而问鼎“齐鲁文化特色新地标”。

万阅城位于临沂人民广场正西，蕴含临沂市图书馆、地标写字楼、行政公寓、四星级商务酒店、百丽

广场、上新阶住宅、五星级星美影院等多元业态，由临沂新华置业有限公司倾力打造，是山东省重点文化产业项目，也是临沂市文化产业经营成功案例。其中，临沂市图书馆总建筑面积2.1万平米，设计藏书量200万册，共有

2000余个阅览座位，以及大型电子阅览室等，预计2011年5月投入使用，将成为临沂城市“脑库”。万阅城写字楼目前已销售过半，行政公寓VIP卡认筹火热，投资珍品，即将压轴呈现。

（杨建玲）

## 城建·涑堤春晓售楼处盛情开放

**本报讯** 1月15日城建·涑堤春晓售楼处盛情开放，高端客户红酒品鉴媒体推介会也在城建·涑堤春晓售楼中心隆重举行。各大媒体和城建·涑堤春晓别墅的高端客户会聚一堂，体验独栋别墅带来的全新感受。

在此次推介会上，城建·涑堤春晓营销总监李总，为大家介绍了城建地产根植临沂26年来的开发理念和宏伟目标。城建地产在临沂极具知名度和美誉度，开发项目也遍布全市。如城建·时代广场、城建·时代庄园等，城建·

涑堤春晓城中央唯一独栋别墅更是城建·时代庄园的品质升值，为临沂人掀开高端品质生活的新篇章。城建·涑堤春晓，总占地面积约8万m<sup>2</sup>，拥有2万m<sup>2</sup>森林公园和8000m<sup>2</sup>绿地广场，绿化率高达60%，综合容积率仅为

0.94，是城市中央唯一的亲水独栋别墅群。她同时拥有了5大独栋别墅资源——城中央的、涑河畔的、公园中的、商圈里的、源于托斯卡纳的独栋别墅。经典、多彩、层次鲜明，纯手工制作建筑，令人赏心悦目。（杨建玲）

## 颐·龙·恒泰“龙卡”

**本报讯** 1月15日，颐·龙·恒泰举行VIP卡推广活动，327张“龙卡”喜迎主人。

颐·龙·恒泰位于城市主干道沂州路与陶然路交会处，背靠金雀山、银雀山，青龙河蜿蜒穿流而过，占据古文化沂州府核心位置；社区

总建筑面积30万m<sup>2</sup>，由7栋花园洋房、4栋小高层、9栋高层和1栋商务服务中心，共21栋经典建筑群组成。

上午8点钟活动正式开始，客户按序排队，截至14点30分，颐·龙·恒泰有327张卡有了“新主人”，活动获得圆满成功。（李庆娟）



## 买房子，譬如选老公



因为时常帮人看房子，又因为经常被朋友们抓去暂充情感顾问，因此渐渐发现买房者和找老公之间还真是颇有联系。大部分找老公的名言警句都可以放在买房者身上。

比如说，人无完人，适合的就是最好的。天下没有十全十美的人，也没有十全十美的房子。市中心的房子配套齐全，但盖得密集采光一般；郊区别墅美轮美奂，但没车又难出门。多层价格高，高层公摊大；有电梯的业费高，没电梯爬楼嫌累。所以，我的意思是，找个适合自己生活的房子，是最好的。

又比如说，结婚前要睁大双眼，结婚后要睁一只眼闭一只眼。房子买之前多看多问多想多算，尽可能地买适合自己的房子。但建一套房子上百套

工序上千个工人，很难做到事事完美。有的可能地板找得不太平，有的可能防水有问题，只要不涉及到房屋安全质量的难以修缮的问题，在开发企业和物业能够解决的范围内，尽量争取和平解决。正如谁也不希望因为不洗袜子就离婚一样，不值当地为一点小事就退房。何况退房只是一种中断问题的方式，而不是解决问题的方式，跟离婚一样。

再比如说，结婚呢，不过是万里长征的第一步，而成功买房，也不过是安居生活的第一步。如何维护作为业主的权利，如何和邻居们搞好关系，都是持久而更深的学问。

买房子和选老公之间还有无数相容共生的名言警句。不过最杯具（悲剧）的莫过于：研究房子研究成地产专家了，找老公找成婚姻专家了，房子还在月亮之上，老公还在在水一方。所以这最后一个警句就是：

该出手时就出手，甭管是找老公，还是买房子。

## 地产大鳄纷来临沂

“狼”真的来了？！

2010年的临沂土地拍卖市场上，出现了地产大鳄的身影，这样的变化能为我们带来什么呢？

临沂楼市连续两年持续升温，但地价相对于其他城市来说维持在一个比较低的水平，就给外地的开发商很大的吸引力。三线城市风险相对较低，再加上鲁南经济带建设的开展，政府政策的扶持，使越来越多的地产公司进入临沂市场。

在相当长的时间里，临沂楼盘的品质提升一直都是本地几个知名房企带动的。外地房企特别是全国知名房企不断进入临沂楼市，品质竞争开始呈现多元化与白热化，随着品牌地产的汇集及项目的陆续启动，品质竞争将成为今年临沂楼市最大亮点及焦点。

过去的临沂或许只是临沂人的临沂，以后的临沂将是鲁南乃至全国的临沂，地位上的提升必然使得房地产发展方向发生转变，而这则需要品牌开发商的带动作用。

本期嘉宾：田雪鹏  
地产茶座

价格上升可能难以避免。从一线城市的情况上看，品牌公司所开发的楼盘往往比周边的同地段楼盘价格高，这无疑推动了临沂的房价。与此同时的是土地成本的上涨，中小开发商面临着日趋激烈的竞争环境。

从长远来看，外地开发其业务的进入，将促进临沂房地产行业的健康、良性发展。对于普通消费者来说，外地大开发商进入临沂，无论是房地产所提供的服务还是国内一些先进的居住理念都将带入临沂，临沂市民的居住质量将进一步上升。（本文有删节，略有调整）