



春夜喜雨

26日夜,一场春雨喜降济南,逛街的市民打着伞走在雨中,压抑不住心头的喜悦。据天气预报称,本次雨雪天将持续到28日,会对省城的旱情起到一定的缓解作用。

本报记者 王媛 摄

300多套房源遭千人疯抢

该楼盘位于西部西客站片区,购房者年轻人是主力



300多套房子吸引了近千人们前来选购。 本报记者 喻雯 摄

本报2月26日讯(记者喻雯)26日,省城西部一楼盘推出的300多套中小户型房源遭到近千人抢购。业内人士分析,项目6500元的均价是吸引购房者最重要的因素。随着省城加强限购令的深入,部分开发商很有可能转变方向,适时调整产品结构,转向更多总价较低的中小户型项目。

26日上午不到9点,位于省城西部西客站片区的该项目销售中心就排起了长长的队伍,沙盘周边被围得水泄不通。记者大致数了数来现场咨询买房的市民,人数近

千人,而据置业顾问介绍,此次开盘的楼盘只有300多套,户型主要以85平米—95平米左右的两室两厅为主,也有90多套三室两厅的户型,面积在110平米左右。开盘均价为6500元。上午不到11点,300多套房子几乎被抢购一空,开盘即清盘。

在现场,记者了解到,前来购房者以25岁—35岁的市民为主,大多数是首次购房的年轻人,也有部分改善性需求的购房者看好了三室两厅的房子。购房者除了槐荫区、天桥区的,也不乏市中、历下的年轻人。

李敏在市中区的一家企业工作,在济南工作了三年了,他也看了不少楼盘,但市区单价过万的房子,他实在没有承受能力。“这个项目虽然现在位置有些偏,但是性价比高,还是不错的。”李敏说,他也看好了西客站未来的发展潜力,房子是期房,等过三四年后把房子当婚房来用,到时候周边的公交等配套也会随之完善。“但到了那个时候,肯定不是这个价钱了。我还是先买一套再说,像我这种收入情况,我也观望不起了。”

据现场的置业顾问称,项目前两期开盘,尤其是第一期的时候,也有一些投资性的购房者,有的一次性购置四五套房子,但是在三期开盘时,这种情况几乎没有。“我们的项目本身就是主要针对首次置业的购房者,济南限购政策把那些投机客户挡在门外,这也满足了更多刚需客户的需求。”



声称项目不在范围 地产商借限购促销

本报2月26日讯(记者张璐)与限购“逆反”的一场地产项目推介会26日在济南举行,发布会的主角是国内大佬级开发企业——雅居乐地产,推介的是其在海南的一个旅游地产项目。主办方坦言,由于产品所在区域目前并未列入限购范围,限购反成为他们全国项目推介的机会。

受访时,主办方负责人一再强调项目所处地理位置:毗邻著名旅游城市三亚,但行政区划隶属于陵水。海南执行限购的城市有海口、三亚,推介项目并不在限购执行城市的范围之内。在这个项目的论坛上,一位在上海已有两套房子的网友25日询问,能否购买这个项目的房子,开发商当日即给出的答复是“可以自由购买”。

据介绍,除去济南,20个巡展城市还包括北京、上海、杭州、哈尔滨等。记者留意到,这个名单上的所有城市,几乎都是国家在“新八条”中明确提出要严格施行“限二禁三”且“异地购房需要提供一定年限纳税证明”的省会或计划单列市。

26日的推介会有近200人到场,主办方称,其中一部分是他们的合作伙伴,而更多的则是他们在济南的潜在客户。负责人表示,他们不期望一场推介会就能立即成交,推广计划中,类似的推介还将接二连三地举行,计划中还将包括带意向客户前往海南实地考察。对照主办方前一番关于地理位置和限购的解释,调控的限购反成该项目借力的促销机会。但在论坛上,有网友给出的评价则是“在钻政策空子”。

有业内人士认为,异地促销,有明显的从一线向二三线城市转移的特征,是大佬级地产开发企业争抢济南市场的一种新形式。而具体到山东市场,影响则还可能包括冲击威海、龙口等地在内的同类旅游地产项目,甚至有可能造成旅游地产项目山东市场的再洗牌。但业内人士同时提醒,省内购房者购买异地投资型项目时,对项目本身,对国家和当地相关政策要充分了解,“慎重出手”是对异地购房者一种诚恳的忠告。

“网上开店”受上班族热捧

要平衡好工作和网店的

编辑:彭传刚 组版:秦川