

济南东西成楼市“主战场”

随着“东拓、西进”城市空间发展战略的展开,以唐冶新城、西客站为代表的济南东、西两区域楼市成为一线品牌房企的聚集地,单体房企开发体量少则百万平米,多则千万平米,成济南楼市绝对供应主力,“两极”格局凸显。

东西两极成楼市供应主力

据世联怡高月报统计数据显示,前三季度济南楼市供应和成交主要集中于东、西两区域,占到整体市场的七成左右。在“金九银十”传统营销旺季下,东西两极热点区域房源供应大幅攀升,新增供应出现暴增态势,其中“金九”成色十足,入市6个新项目,有16个项目加推新房源,在入市的22个项目中,东西两区域楼盘占到20个。

数据显示,9月西部在绿地新里·爱丽舍公馆首次开盘以及部分房源加推的带动下,区域新增暴增至新增总量的57%,新增2806套房源;10月底,恒大雅苑开盘,放量600套房源,使得西客站核心片区成为济南西部绝对的供应主力。从产品特征上来看,新入市房源大多为低价品质刚需产品。

供应量的增长也带来成交量的提升。9月、10月以绿地爱丽舍公馆、恒大雅苑为代表的西部楼盘开盘,短短

一个月共售出约1300套房源,销售金额达10.8个亿。

在东部,鲁商凤凰城、银丰唐郡、火炬东第、恒大名都等扎根唐冶新城,成为继高新区后另一个大盘聚集地。其中,鲁商凤凰城与银丰唐郡的体量都在百万平米以上,涵盖多种产品类型,“东部唐冶新城将成为未来一段时间内济南楼市供应主力”,一业内人士表示。

低价促动刚需出手

在济南西客站绿地国际花都售楼处,记者遇到了正在签购房合同的郭先生。由于在建设路附近上班,所以想把婚房安在济南西部,考虑到价格因素,他表示,单位周边8500-9000元/平米的价格难以负担。“我想把房价控制在60万左右,以单位附近房价标准只能买套70平米左右的住宅,在这里却可以买到100多平米,而且选择余地也颇多。”售楼处置业顾问也表示,刘长山路的开通将很大程度上节约时间成本,从



恒大雅苑开盘现场

建设路到西客站约有15分钟车程。

记者调查了解到,目前济南西部西客站核心片区聚集了恒大雅苑、绿地国际花都、绿地爱丽舍公馆、中建锦绣苑以及绿地泉景园等住宅项目,价格多在5600-6500元/平米之间,房源面积集中于80-120平米,直接针对刚需客群。其中恒大雅苑精装房价格仅为6098元/平米起价,受到了购房者的追捧。

与西客站相对的济南东部唐冶新城也出现了“4.5”字头低价盘,成为刚需置业群体的首选地。据悉,目前在

售的鲁商凤凰城4980元/平米起价;银丰唐郡每平米5280元起价。而位于章丘的翡翠东郡更是以均价3800元/平米的价格引爆楼市,市区班车的开通打消“距离”困扰,吸引众多年轻一族前去置业。

“价格是吸引刚需购房者的首要因素,较于市区中心高昂的价格,一些首次置业者必须把眼光放得更‘长远’一些。”业内一专家说到。他表示,低价刚需产品是目前济南东、西郊区市场的主要特点,也是促动成交的重要因素。

(楼市记者 陈晓翠)

一周楼市

外海中央花园一期1组团盛大封顶

10月27日,由山东外海置业投资有限公司投资、山东三箭集团承建的外海·中央花园一期1组团建筑主体实现结构封顶。率先实现封顶的一期1组团7大楼层是该项目首批开工并全面实现结构封顶的楼栋。

此次封顶是外海·中央花园具有里程碑意义的一项大事,标志着外海·中央花园项目建设进入一个崭新的发展阶段!同时,充分展

示了开发企业的实力和效率,展现了一个责任企业的精神和气魄!外海·中央花园将以主体封顶为契机,以高起点、高标准、高品质、高效率为要求,持续打造精品、不断追求完美,给城市注入新的活力。

目前中央花园1-8#亲水楼王金秋绽放,86-186平米尊贵豪宅盛大认筹中,成交花园项目建设进入一个崭新的发展阶段!同时,充分展

三庆·青年城产品发布会盛大开幕

10月27日,期待已久的“总价17万起”三庆·青年城30-90㎡全精装百变公寓终于面向公众揭开了财富的面纱。为更好地服务长清,助推济南西部建设,优化区域商业氛围,由三庆青年城项目开发商——山东三泽置业有限公司主办的以“繁荣西,城就价值”为主题的西部战略经济发展论坛在10月27日在园博园会展中心举办。

针对西部新城地产、投资、规划等方面进行评述与展望,将整个西部新城的未来规划进行讲解,让更多的人了解西部,了解长清,从而吸引更多的人投身西部,建设长清,壮大区域的繁荣。

当日三庆青年城开启项目认筹,凡是当天办理认筹手续的客户均可在开盘当日享受97折优惠,据悉当日到场客户近千批,办理认筹卡400余张。

黄金·山水郡临时接待中心华美绽放

10月27日,备受期待的稀缺社区—黄金山水郡临时接待中心正式启用并对外开放,同时故宫黄金珍藏品鉴会耀世启动,现场到达客户400余人。接待中心内人潮涌动,气氛空前热烈,伴随着锣鼓喧天的舞狮表演,领导们为雄狮点睛,接待中心开放仪式隆重揭幕,现场彩花齐飞,礼炮齐鸣。

作为黄金地产2012年度的扛鼎力作、区域发展规划的重点项目,黄金·山水郡受到了社会各界的广泛关注。

依托黄金地产集团的资源优势、稀缺的景观优势及绝佳的地段价值,誓领济南品质人居新标准的责任和决心。黄金山水郡,雄踞二环东路、旅游路南、浆水泉上臻稀路位,项目独揽七十二名泉之一浆水泉,居所与名泉零距离接触,不仅可畅享5000亩浆水泉景区,更引浆水泉景观入社区,打造四季常流景观水系;同时,项目被洞龙山、老虎山、槲子山三山怀抱,真正实现了山水田园与城市繁华的转身即换。

齐鲁·润桥别墅区维拉的院子倾力巨献

名家论道章丘——新形势下卫星城市文化产业与经济发展峰会完美谢幕

2012年10月29日-30日,由中共章丘市委、章丘市人民政府主办,中共章丘市委宣传部、搜狐财经、齐鲁置业有限公司承办,齐鲁润桥别墅区“维拉的院子”特别支持的“名家论道章丘”——2012新形势下卫星城市文化产业与经济发展峰会召开,中共章丘市委书记江林、市长刘天东出席,在为期两天的峰会中,茅于軾、易宪容、齐二石等五位经济、金融、企

业管理、文化产业等领域的专家学者进行了专场的演讲和互动提问,近千人次的政府部门、企业专业人士参与峰会学习,整个峰会活动还通过搜狐、腾讯等网络进行在线直播。

本次峰会活动是政府和房地产企业联合的创举,是近年来由房地产企业组织的为时最长、主讲专家学者最多、与会人数最多的论坛类活动。本次峰会活动获得章

丘市委市政府的高度重视,市委书记江林、市长刘天东、李玉新、岳庆林、李文秀等市领导级领导班子出席峰会,各市直机关部门、乡镇、街道各部门、大中型企业的负责人等参与峰会学习,并和与会专家探讨经济走势和企业管理等相关问题。

作为峰会活动的承办方,齐鲁置业有限公司将企业责任升华为城市发展责任,与章丘政府部门密切合

作,为齐鲁·润桥项目所在城市经济发展贡献力量,正如峰会活动中齐鲁置业董事长马莹女士所说的“企业的发展离不开城市的发展,城市的发展需要企业的努力。”齐鲁置业有限公司自2005年进入章丘以来,凭借精致的作品和卓越的品质植根章丘,服务章丘,让章丘这座美丽的泉水之城、文化之城更加璀璨夺目。

携环宇精彩 绘一城缤纷

——初鉴济南中海·环宇城



老子曾云:“道深沉矣似海,高大矣似山,遍布环宇矣而无处不在,周流不息矣而无物不至。”其中论及的“环宇”二字,是最高层次的空间概念,万事万物置于“环宇”之中,莫不遵循其道,顺势而为。

作为中海地产商业地产扛鼎之作中海·环宇城,构建以现代商业建筑之形,怀揣中海国际社区之利,诠释以现代消费文明之义,在一“城”之中,精选购物、娱

乐、餐饮、教育、休闲等功能业态,满足消费者、商家、城市发展等多方位诉求,共享缤纷绚丽的现代生活。

环宇城(Uni mall)定位于“都市生活方式目的地”,集萃购物、休闲、娱乐、教育、餐饮等多元优质业态,通过齐全的商品和全方位的服务,让人们享受一站式便捷消费,为人们带来爱、美、乐、潮、品的丰盛生活体验。

养老地产渐成“隐性刚需”

电视屏幕上出一出婆婆大戏触动着人们传统的家庭观念。“婚后不与老人同住”成为当代年轻人的共识;“生活在孩子附近”却成为父母们的居住期盼。在调查采访近期开盘项目中,记者了解到,老年人客群所占总体客户比例呈上升趋势。随着老年人口的增加,特别是80后的父母进入老年,老年人购房养老的需求,使得养老地产渐成房地产市场上的“隐性刚需”。

养老地产渐成“隐性刚需”

从事媒体行业的张先生与妻子都是地道的济南人,婚后他们便离开父母独立生活。张先生的父母一直住在修盖多年的单位宿舍,虽然生活很方便,但离孩子还是比较远。老两口算计着买一套两居室的房子,离孩子近一点。张先生的岳父岳母一直生活在市中心,他们则想在环境较好的南部买一套两居室,享受南部山区优美的风光和新鲜的空气。张先生周末常陪着双方老人在济南踩盘,希望能找到他们满意的房子。

东部高新区某楼盘的置

业顾问告诉记者,“75后”和“80后”子女的父母多数都出生在上世纪50年代早期,现在正在步入老龄人群。但很多孩子在外地工作,父母在老家,造成父母生病无人知晓,外地子女的小孩也找不到人照顾。所以把父母接到子女城市生活,成了不少“75后”和“80后”的选择。这类情况,今后几年将更多,特别是当“80后”、“90后”子女的父母步入老龄后,给父母买房或者父母自己买房养老的需求将很大,这将是房地产发展的又

一个机会。这无疑将刺激养老地产市场的进一步扩大,养老地产也将成为未来房地产的“隐性刚需”市场。

养老地产并不意味着“纯老人区”

“4+2+1”模式下的“75后”和“80后”的父母为了减轻孩子压力,选择独居或者老年公寓。但多数老年公寓属于“全托式”纯养老机构,失去家庭的温暖和活力。“养老地产作为前景巨大的市场,并不等于一味发展‘全托式’纯养老机构,而是应该发展‘混

合式’养老社区项目的建设。”业内人士认为养老地产应该带给老年人居家养老,给予家庭所带来的精神和经济保障。

“孩子都成家立业了,为了不给孩子增加压力,我们想找一个生活方便,交通便利,医疗配套健全的小区养老。”刘阿姨告诉记者,她和老伴关注房地产市场有一段时间了,但是还没有找到心仪的楼盘。“要么就是缺乏医疗配套,要么就是生活不够便利。而且我们不想住老年公寓就是因为想在一个有活

力的小区生活,虽然白天还是需要和同龄人度过,但有年轻人的社区会有活力,也能带给我们更多的乐趣。”

记者调查了解到,不少楼盘虽没有明确养老地产概念,但在后期管理中逐渐增加对老年人的服务。海尔绿城全运村为了使老年业主享受老年时光,开设了太极拳协会等老年活动;由齐鲁置业开发,即将动工开发的百老汇项目在开发公寓之余,特设计满足老年人居住生活的细节,让老年人生活没有障碍。

(楼市记者 马韶莹)