

过完“开门红”楼市不温不火,开发商修炼“内功”

瞄准“刚需族”各有各的招

本报记者 梁敏

往年,3、4月份有“金三银四”的说法。不过今年“国五条”出台,让楼市焦点全集中到了二手房市场。4月过半,新建商品房市场依旧不温不火,可开发商之间的竞争早已暗流涌动,展开了一场“刚需争夺战”。

安居房地产有限公司销售负责人张雪—— 刚需支撑市场,小户型最受青睐

“相比往年,今年三四月份我们开发的项目销售量还是比较平稳的。我觉得目前是拼品质的时候,楼盘自身状况决定销售情况。”17日,泰安市安居房地产有限公司销售负责人张雪说,春节后的第一波热潮已经过去,4月份成交情况虽然没有明显下滑,但是到售楼处的新客户数量环比有所下降,五月份新建商品

房市场成交走势还不是很很好判断。不过显而易见的是,现在市场以刚需为主。张雪介绍刚需客户最关注80平方米的两居室和100平米的小三居,而且现房和即将交房的项目关注度最高。“我们公司3个项目有现房,准现房,还有正在筹备的,三盘联动,对刚需客户的需求体会最深。”除了开发

进度不同,三个项目的户型也互补,在购房者中形成了很强的口碑效应。另外公司还推出了2000元代金券,持券者买安居房产的任何一个楼盘都可以减免2000元。两个在售项目上月成交量都在40套左右,近期价格均有小幅上涨。“涨幅在每平方米100元以内。”张雪说。



华新·新城销售主管侯静—— 房价不会大涨,品质更要求精

17日下午,记者来到华新·新城项目售楼处,在门口的登记簿上,记者粗略查了一下,4月1日至今,该售楼处接待来访近200组。“我们项目二期基本上售完,现在正主推的是三期,一共有9栋楼,已有6栋楼开工建设,总共有1000多套房源。”华新·新城项目销售主管侯静介绍,本月客户到访量比上月有所下降,这也与项目二期基本售罄,三期尚未开盘有一定关系。目前均价

4600元/平方米,三期产品升级,价格会有小幅提升。“和附近其他几个楼盘相比,我们的价格不是最低的,也不送精装修,但我们的口碑好,诚信高,所以不知不觉间,新城项目已经开始领跑。”项目负责人介绍,在南部大片区同类楼盘中,华新·新城开工最早,建设速度最快,目前一期已经入住,满意度高达95%。对于市场走势,侯静认为今年全年都会处于一种不温不火

的“长流水”状态。“毕竟现在主要是刚需客户支撑市场,在未来房价不可能大涨的情况下,楼盘很难出现开盘就热销,几天售罄的情况。所以华新·新城目前主要从性价比上做文章,从施工到配套,从销售到物业,每一个环节都力求精益求精。现阶段,华新·新城推出“月享悦幸福”年度主题活动,招募会员每月组织一次大型抽奖,奖品主要是购房抵用金,获得最高奖者,购房可减免5万元。



绿地公馆营销经理徐健—— 不打价格战,追求实用性

“现在的市场就好像是一场长跑比赛,大家不能再靠价格战拼爆发力,而是要练内功拼耐力。”绿地公馆营销经理徐健的话,准确地描述了高铁片区的竞争状况。绿地公馆工程进度很快,目前在建项目已经建设到了十多层。在售的是4组团的1、2、4号楼,共500套房,均价在5000元/平方米左右。“和刚过完年那段时间相比,我们的销售情况略有下降。特别是3月15日以后,客户来

访量也少了。我们也分析了原因,在我们这个地段,春节返乡客流影响比较大。”徐健说,购房者越来越理性,获取信息越来越多,所以楼盘之间的竞争也越来越大,4月上旬,各楼盘开始加大宣传力度。相比高铁片区其他楼盘,绿地公馆的优势突出在地段上。“我们步行12分钟到高铁站,开车5分钟到天平湖,乘公交到岱岳区政府只有一站。”他介绍,绿地公馆在品牌优势的基础上,产

品做得更精细,许多设计在全省都是超前的。绿地公馆近期价格小幅上涨,徐健认为高铁片区已经过了大打价格战的时代,在刚需占主流的市场前,产品的实用性更能打动购房者。因此,最近绿地公馆正在升级样板示范区,精致的样板间和花团锦簇绿意阑珊的实景体验,几乎成了婚纱摄影基地。该项目近期还推出了“最美绿地公馆,最美泰城新娘”活动,奖品是价值万元的家私。



楼市快报

安居·上上城:

项目二期绿化种植苗木种植完毕,现正铺设草皮;项目三期已完成道路硬化的施工和搭建临设。6#楼准备进行第二遍防水完成,11#、12#楼明日进行第一次防水施工,13#、14#沙石回填完毕,15#、16#楼进入基础垫层的阶段。

安居·幸福里:

项目一期1#楼样板间地面、墙面砖的拼贴及吊顶已完成,正在做给排水管铺设及外墙保温施工,2#楼外墙保温板已完成,正在做室内给排水管道铺设,3#楼外饰面开始施工,4#楼现处于内墙抹灰及外墙保温同步施工阶段。5#楼也正在做外饰面施工及防水工程。1#商铺开始2层的钢筋绑扎及支模,5#商铺正在进行钢筋绑扎。地下车位正在清槽,将于近期准备验槽。

恒基·东尚:

恒基·东尚选出三套大中小不同的户型作为样板间,正在进行装修。目前厨卫的地砖墙砖已贴完,马上进行客厅餐厅地砖的铺装。样板间预计将于5月底精彩亮相。

恒基·都市森林

4月15日,恒基·都市森林项目现场的临时咨询处启用。

阳光和墅

阳光和墅第二季正在火爆销售,为了回馈新老客户的关心和支持,特推出3599元/㎡超低起价,更有多项心动优惠,欢迎新老客户莅临品鉴!

中心国际

5月6日前优惠政策:1、在表单价的基础上打88折;2、储藏室在总价的基础上优惠3000元;3、车位由原总价16万/个优惠至13万/个;4、赠送价值1200元/㎡的品牌豪装。工程进度:15#—20#已经主体封顶;21#—24#地上6层。

大安·绿视界

一期各住宅楼以及商业1号楼都已封顶,准现房呈现,项目正在热推商业1号楼117平方米户型,仅余四套。项目二期正在火热施工。

练好内功做精品,加强售前售后服务

安居房产举行员工内训会

“刚才所讲的内容,是关于精装修住宅施工管理、验收方面的课程,下面再和大家分享一下如何做好精装修住宅后期的增值服务。”4月16日,一场关于住宅精装修的讲座在宝龙福朋大酒店四楼会议室火热进行。本次讲座是一堂安居房产内部员工的培训提升课程。特别邀请了国内资深专家,特别是在精装修方面有着独到研究的胡治明教授开展的关于住宅精装修方面的知识讲座。安居房产作为本土的房地产开发企业,其开发建设的安居·上上城项目作为泰城首个倡导“装修”理念的楼盘,为泰城的房地产住宅市场毛坯房迈向装修化

起着积极地推动作用。近年来,安居房产为满足甚至超越客户不断增长的期望,提高客户满意度,本着“对客户负责,让社会满意”的服务理念,项目建设中建立了一套完整的工程质量保证体系,完善了质量标准、检验规范、验收标准和管理制度;通过对建筑材料的进料质量、施工质量 and 安装质量的全面监控,及时组织相关部门对工程的验收;目前在售的安居·上上城项目、安居·幸福里项目多次被评为“省级安全文明工地示范工地”,安居房产也持续改进,力争达到全优的工程质量。在装修单位的选取上,更是通过多次考察与深圳一线的装修企业合作,保证

了住宅工程施工和房屋交接的整体质量。在服务方面,安居房产精心做好售前、售后服务以及客户回访工作,加强与业主的交流,重视信息传递及反馈。值得一提的是,安居房产开发项目成交的一半客户是由老客户介绍购房的,此数据也充分说明了消费者对安居房产的认可。安居房产相关负责人告诉笔者,为培养一支适应市场竞争要求的员工队伍,安居房产注重优化人才结构,强化管理人员培训,通过“引进来”、“走出去”等多种形式加强员工队伍建设,通过提升员工的业务能力和综合素质,练好内功为消费者做精品工程。(程青)

恒地·乐活小镇交房在即

4月30日起开始错时交房

4月17日,笔者在乐活小镇看到,施工人员正在铺设各种管线,绿化树木也基本栽种完毕。乐活小镇经有关部门验收,将于2013年4月30日达到交房条件。为了避免拥挤,自2013年4月30日起,将进行错时交房,各业主的具体收房时间及事宜,以书面的《交房通知单》为准。恒地·乐活小镇,是恒地地产2011年在泰安东区投资建设,打造的一个充满欢乐、风尚的全新理念社区。项目位于泰山东苑片区,北临泰山、碧霞湖,瑞奥不夜城和方特欢乐世界,西面是著名名胜古迹汉明堂,周边自然景观优美,旅游资源丰富,人文氛围浓厚,项目依山带水,是东苑片区内



规划的碧霞国际社区中最大的商住项目。小区总占地面积12公顷,总建筑面积约15万平方米,绿化率高达36.35%。社区英伦风情园林耗资数千万元打造,功能齐全的休闲会所仿照大都市建造。西部沿明堂路规划有5万平方米商业街,娱乐、休闲、生活配套商业等多样化形态遍布。

既能满足本小区居民的生活需求,又能辐射周边,聚集消费人气,带动泰安东苑片区的发展。东部以多层花园洋房围合别墅成高档居住区,多层住宅户型布局合理,全明通透,客厅、主卧全部南向采光,两房、三房面积涵盖81.56㎡-146.75㎡,满足购房者不同置业需求。(袁茵)