

学区房倍受推崇

非常“刚需”提升房展热度



银发·筑梦

在阳光100展位，一位白发苍苍的老人仔细询问房源情况，住房安家梦，无处不在。

本届展会品牌房企惹火，备受购房者青睐。在产品供应以及购房需求上，中小面积的刚需产品，以及依托于此的学区房成为房展会的“香饽饽”。对于第四季度市场情况，多数开发房企表示，推盘节奏维稳，房价不排除有小幅上涨可能。

在阳光100的展位现场围满了前来咨询的客群。据置业顾问介绍，本次推出的H3楼栋，面积为71平米、81平米、108平米三种户型，全部为精装修，除了满足刚需客群外，还能解决孩子的教育问题，“购买房源，业主子女可就读阳光100外国语学校。”置业顾问告诉记者。虽然价格每平米在13000—14000元之间，依然有不少购房者为了孩子教育狠下“血本”。

四季度新品不少 房价稳中有升

距离年底还剩一个季度的时间，不少参展楼盘坦言年度任务已经完成，接下来会根据既有节奏推盘。记者调查了解到，也有一些项目在四季度有重大营销节点呈现。

记者采访了解到，万科金域国际将于9月底开放二期产品售楼处，预计10月底进行二期的首

次开盘认筹。“二期产品为万科的高端系列，采用‘优八精装’标准，在全国300多个项目中隶属万科的‘榜样作品’，预计价格在14000元/平米左右。”万科营销部相关负责人告诉记者。

据悉，三箭汇福山庄二期花园洋房也将于10月面市，面积在150—300平米之间，每平米价格为10000—13000元，为改善型客群提供了多种选择。

位于南外环的中海国际社区接下来将推出B4地块，面积涵盖90—160平米多种户型，“B4地块是其它地块产品的补充，产品将再次升级，在价格上将维持平稳小幅上涨局势。”

“接下来我们把工作重心放在学校签约这一事情上。”一参展楼盘负责人告诉记者，他坦言，社区教育配套是大势所趋，签约名校一定程度上可以促进销售，对于房价也可有一定的拉升。

(楼市记者 陈晓翠)

品牌房企

多盘联动阵势大

“买房与买其他商品一样，尤其是在目前的楼市调控下，选择品牌开发商的产品很重要。”在万科展位收集资料的赵先生说，选择品牌房企，在品质、户型、社区配套及物业服务等方面往往都更有保障。

本届房展与往年一样，继续上演“多盘联动”格局。鲁商置业携手旗下鲁商御龙湾、鲁商常春藤、鲁商国奥城、鲁商凤凰城四盘雄踞VIP1展位，产品更是涵盖了刚需、改善、别墅及写字楼等，充分满足各类购房者的需求；黄金集团也带着黄金99、黄金山水郡、黄金时代广场亮相展

会。

作为知名房企代表，万科、保利展位吸引了众多人流驻足。万科本次房展主推经十路旁的金域国际项目，其位于化纤厂片区的万科城虽未“露面”，但依然有众多购房者咨询登记；同样，保利置业本次以海德公馆项目为主，三万抵八万的优惠活动吸引了105余组有效客户登记，而作为保利在济南的第六个项目，保利华庭的知名度似乎更胜一筹，特别是在签约解放路第一小学后，当次加推房源几乎被抢购一空。

刚需客为主 学区盘至上

住宅投资虽被抑制，但是刚

性需求不断在释放。本届房展会现场，记者调查发现，刚需客群依然是众多楼盘的主力大军。

“展会三天登记了近千组客户，绝大多数偏爱93平米的户型”，鲁邦奥林逸城一项目负责人介绍。他表示，项目开盘以来，二室产品备受购房者青睐，作为汉峪片区为数不多的住宅项目，奥林逸城93平米户型均价8500元/平米，较于周边其它楼盘价格，价值洼地凸显。

不少购房者接受记者采访时也表示，作为刚需购房者，楼盘最吸引他们的是户型和价格。70—110平方米左右的二室、三室房源，价格在6000—8000元/平米的产品正是他们所需求和能承受的。

刚需客群在寻求首次置业的同时，更多的也在关注学区房项

购房者：展会看房方便比较，我的第一套房子就是在展会买的

刚需、改善都能各取所需

记者调查了解到，今年秋季展会上首次买房的“刚需”型置业者和以家庭为单位的改善型置业者都不少，刚需客群略胜一筹。参展楼盘推出的房源也及时的满足了这两种类型置业者的需求。

展会买房有优势

9月13日，房展会第一天，成先生就和媳妇一起来看房子。买房子对于一个家庭来说是件大事，有些人并不愿意在展会上交钱买房子，可是成先生说“我家的第一套房子就是在展会上买的，那还是七八年前，现在家里又添了一口人，两室一厅的房子有些拥挤，来展会上就是为了买套三室以上的房子，方便老人、孩子和我们同住。”

与一些人观念不同的是，成先生认为在展会上选房还有一个优势，平时在售楼处，买房子的人零零散散，销售顾问一对一的服务让人觉得紧张，而在展会现场人比较多，你问一句，我问一句，有很多自己没想到的问题，大家可以一起探讨。记者观察到，展会现场有些购房者询问非常详细，例如，物业费多少钱？停车位、地下室有多少以及附近楼盘的价格，问题涉及到买房的方方面面，而购房者之间也在互相交流。不少购房者表示，逐个展位逛下来，学到不少购房知识。

精准选购“刚需房”

“您好，请问保利华庭和万科城的展位在什么位置？”一对年轻的小两口在展会现场焦急地打听。记者上前与其攀谈了解到，他们准备明年中旬结婚，现在双方家长准备给他们购买婚房。“我们都是外地人，在济南买房就想买套性价比高的，配套全一些，生活便利些。”在谈到购房条件时，他们认为教育配套和户型的空间利用是考虑重点。

“听说今年展会上会有精装房，所以特地来看看。”在银行工作的贾庆辉一直没有买房，他觉得买房是件麻烦事儿。最近同事

多样选择改善型住房

前来看房的王女士认为自己的第二套房子一定要选品牌开发商，房源要充足，一般这样的小区配套比较好，生活便利。“鲁邦奥林逸城、阳光100、百替御华园、中海国际社区、三箭汇福山庄都是不错的选择，这几个楼盘中三室两厅、150平米左右的房源比较多”。王女士根据自己及家人的需求，在楼市图及展位图中筛选出以上几个楼盘。

购买的一套精装房刚刚交房，他去过后便开始留意市场上的精装房。“保利、恒大、万科、实力等我都看过，这次展会他们好像多数都来了。据说阳光100也要在展会上推出精装房，所以特地来看看。”他觉得自己的首套房一定得是符合自己风格的精致住宅，所以他直接选择了精装房作为自己的置业目标。

在展会现场，记者随机采访了几组刚需购房者。在交谈中了解到，他们虽然是第一次买房，但对房子的了解却并不少。区域、交通、商超、教育、环境……每个购房者都有各自的侧重点，而且精准的挑选条件使得他们能较快捷的选择适合自己的房子。

“在我了解的几个楼盘中，户型、面积都不错，价格差别不是特别大，阳光100稍微贵一些，大约13000元每平方米，济南东部的汇福山庄均价是10500元，奥林逸城约9600元，万科天泰金域国际14000元左右，这四个楼盘我都比较喜欢，各有各的优势，回去跟家人商量一下，明天再一起过来看看。”记者了解到，本次展会上与王女士一样以家庭为单位的来选择改善型住房的购房者比较多，他们并不像刚需房那样急于做决定，而是更倾向于多样选择。

(楼市记者 刘亚伟 马韶莹)

