

年关已近 冲刺大军频频发力

专刊记者 夏超

近日,记者在走访中发现,不少楼盘纷纷推出买房优惠计划。同时,还有一些之前持观望态度的楼盘也准备推出新品,加入年底冲刺大军。至此,烟台

开发商们的“暖”冬行动正式拉开帷幕。在开盘加推力度维持不变的情况下,热场活动也层出不穷,巧克力、披萨、曲奇等高热量食物的DIY活动纷纷登场。据统计,11月第3周,烟台地产市场有14个项目推出优惠。

17日,记者在海信天山郡的开盘现场看到,现场熙熙攘攘,激烈的抢房大战在营销中心里不断上演。这一幕让购房者对市场回暖抱坚定的信心。

现场销售人员向记者介绍,11月是许多房企推货的重

要节点,同样也是为年底业绩做最后的冲刺。业内人士表示,在年底收官之际,一方面,开发商为年底业绩冲刺抓紧出货,市场供应量激增;与此同时,购买力持续释放能量。两者同时达到沸点,点燃了11月的楼市。



楼市情报站

世嘉岭秀

世嘉岭秀11月17日开盘,5#、7#楼83—129平方米全景户型认筹,认筹享1万元可抵3万元的超值优惠;另外认筹客户还可以在开盘当天另享一次性付款9.7折,按揭9.8折优惠,总房款最高享受7.7折扣。



依云小镇



依云小镇商铺火爆发售中。面积50—190平方米,均价10000元/平方米左右。住宅售价6600元/平方米。现在购房即有机会享受买房送车位或享最高每平方米500元超值钜惠,特价房4799元/平方米起。

富丽阳光



富丽阳光一期11月16日认筹,推出6栋楼,其中2栋高层,2栋小高层,2栋多层,户型面积在70—130平方米,一梯两户,南北通透,交1万元抵3万元;赠送一年物业费;赠送一台太阳能或一台热水器。

君山水



披萨美食节11月15号于售楼处举行,君山水9号楼现可认筹,面积区间为72—128平方米,2梯4户,认筹可享受总房款的9.8折优惠,均价为5600元/平方米。

金桥澎湖山庄

金桥澎湖山庄低首付优贷计划全面启动,10%首付即可买房,5万买两居,7万买三居。四组团21号、22号、24号楼,有85—115平方米户型,三组团16号—20号楼,有75—112平方米户型,均价5900元/平方米,交1万元抵3万元,全款9.6折,按揭9.7折。老带新,新老客户均赠送1年物业费。



通用富馨佳苑



通用富馨佳苑准现房销售,毛坯房交5千抵2万,小区内部的水电、地暖管道都已经铺设好,现在在刷外墙颜色;精装房源认筹交5千元抵1.5万元。

中铁·逸都

购车位享5000元优惠

中铁·逸都现高层均价为7000元/平方米,小高层价格在7800—8000元/平方米之间,洋房价格在9600—9800元/平方米之间。一期产品常规优惠:按揭优惠99折,一次性付款享受9.8折优惠,如期签约可享9.9折优惠。二期产品常规优惠:按揭享9.9折优惠,一次性付款享9.8折。一期高层11月份青年置业计划,首付5万起。11月购房享中铁内购优惠价47万起,11月份购买车位享5000元优惠。一期现已现房发售,二期全部封顶。

阳光首院三期

53号楼小高层已经推出

阳光首院三期花漫堤7层电梯花园洋房正在认筹,面积是110—126平方米,认筹楼号38#和43#。首层花园,可种花养草,顶层有大露台,均价7300元/平方米,现5万抵7万,最高可享95折优惠。75—105平方米新品49号高层已推出,起价4680元/平方米。另53#小高层也已推出,11层和18层,面积是81—99平方米。优惠政策:2万抵4万。工程进展:洋房接近封顶,高层建到第3层,小高层建到第5层。

青桦逸景交1万抵2万

保留名额有限申请从速

青桦逸景交1万抵2万保留名额有限申请从速。63—127平方米户型在售。11层小高层均价6200元/平方米,高层均价5800元/平方米,现有一次性付款9.6折、贷款9.7折的折扣,另有加油卡赠送青桦逸景二中学区房63—127平米准现房销售,烟台首个3D手绘样板间即将开启。

桦林·颐和苑

11月9日三期4批次开盘

桦林·颐和苑三期4批次房源11月9日火爆开盘,本次加推33、35、39号楼,共计约380多套房源。32号楼同步也在销售中。本次开盘起价5120元/平方米起,交5千元抵2万元,一次性付款9.8折,按揭9.9折,成交客户还可以领取暖肤被一床。

山水龙城购房折上折

成交送巨额现金礼包

山水龙城天筑仅剩大户型,80—150平方米户型较全,均价7200元/平方米,110平方米以下9.9折全款额外9.9折,110以上9.7折,全款额外9.9折。成交再送巨额现金礼包。

保利·紫薇郡悠悦会

第二批会员限量招募中

保利·紫薇郡悠悦会第二批会员限量招募中,享洋房3万抵6万、小高层1万抵3万优惠。现100—150平方米褐石花园洋房,99—125平方米温馨三房小高层,即将顺势加推公开,超大私家庭院、层层花园露台,恭迎品鉴!

促销多样 购房擦亮双眼

专刊见习记者 姜晓燕

入冬的港城的确有些寒冷,但是这都抵挡不住港城楼市“加推”来袭。近期港城市各家楼盘纷纷推出不少购房优惠活动,力度也加大很多。可是其中的猫腻,也并不少。

五花八门的促销手段,对于购房者来说不仅仅是道计算题,更是道选择题。“垫首付”、“分期付款”、“无理由退房”……这些促销举措即便签在合同里,也不一定就能让你高枕无忧。近日,记者采访中就遇到了几位纠结的购房者。

保值承诺靠谱吗

市民王先生去年购买了福山区某楼盘,当时开发商承诺购房者保留10%的总房款,等交房时,若其他同品质房源的价格低于签约的价格,则免去这10%的总房款。但王先生在和开发商签订的附加《承诺书》中却约定:“房屋交付前一个月内,如同品质、同楼层、同户型、同付款方式房源价格不低于本人购买房源,应将10%房款一次性以现金形式付给开发商,款清拿房。若未能在承诺时间内把剩余房款补齐,开发商有权延期交付并追究违约责任。”

结果,近期交房时,王先生以周边楼盘价格都在下调为由提出免除10%房款时,却遭到开发商的拒绝,坚称自己并未降价。

“同品质房源”,这个定义太模糊了,无法有效去界定。开发商只是用这个来当作一种促销的手段,这对客户起到了一定的安慰作用。对于这种“营销陷阱”,购房者在选购房屋时一定要慎重。

贷款是否有风险

家住芝罘区的李先生,最近购置了一套新房,签订购房合同时发现了标准格式合同外,附加条款补充协议中增加了新的内容:“银行要求提高首付比例的,购房者需在15天内补足余款,否则即视为违约;购房者若遭遇公积金政策变化而不能获得公积金的,购房者须在15天内转为商业按揭,或以其他支付方式完成支付,否则即视为违约,开发商有权收回



资料图

房产,并没收5万元定金。”面对强势的霸王条款,李先生表示无可奈何。

开发商为了规避风险,把由于第三方(即指定银行)无法放贷导致的合同不能履行的责任,强加到了购房者的头上。这就要求购房者在购房前要对对自己的资信、贷款记录等有个全面的了解,最好先去楼盘合作银行咨询自己是否符合贷款条件。对于贷款政策变化对贷款购房的影响,也要做相应

的考量。千万不要在面对众多优惠活动时花了眼。

“对于刚需购房者来说,年底是出手买房的好时机。”业内人士认为,一些楼盘在年底推出的产品,更多是为了回笼资金或完成冲刺任务。有的楼盘是刚刚推出第一期,后面还有二期,三期等,为了给大家留下好印象,因此首期不可能把价格定得过高,只要购房者擦亮眼睛,认可他们的区位与品牌,可以在自己的经济能力范围内择优出手。