

好房子全家人都满足 现房已成为市场主流

近期有坊间消息称,一购房者花了300多万在某别墅项目购置了一套别墅,但是在交房时间已逾期一年之后,仍未交房。一条看似不大的新闻,却让许多的购房者又揪心了一把。整个买房过程,本身就是一个甜蜜而又漫长的过程,但却让这份甜蜜和漫长,多增加了一份不安,也增加了一份对于现房的渴求。

规避购房风险 精工现房受宠

一个楼盘品质到底怎么样,园林、户型、整体规划是否让购房者满意,交房时的实景模样和沙盘模型是否存在差距,这些都是购房者所考虑和担心的问题。

对于淄博房地产市场来说,现房已经成为了市场的一个惯性。“从开盘到交房,如果不经历一个漫长的等待期,那都不叫买过房的人。”一位购房者开玩笑似的说,买期房就是这么个状况,许多购房者都存在这样的焦虑。

还有一位购房者曾抱怨说:“在样板间参观时感觉很好,等交房之后才发现,房间为何变化这么大,面积也小了,采光也少了,好多提前订制的家具都摆不上。”

或许有购房者也遇到过同样的问题,而产生这个问题的关键点就在于,有开发企业为了追求更好的宣传效果,纷纷推出自己花重金打造的奢华精装样板间,签购房合同时,给你用作参考的只有开发商送上的精美效果图;户型是不是合理?采光效果是否理想?各种尺寸是否到位?难道会仅凭一张效果图?显然这样的模式,作为购房者,心里是存在很多遗憾的。

俗话说,“耳听为虚,眼见为实”。当对着图纸、模型看房掏银子已经成为一种习惯,一手交钱一手交货的现房交易模式就显得不同寻常。

鲁尚房地产策划有限公司总经理柳晓溢告诉记者,龙泰苑·世嘉坚持走“现房出售”路线,在样板间设置方面,房屋的朝向、采光等实际情况,各个房间的大小是否合适水电设备、园林景观是否称心等等,让购房者一目了然。看得见、摸得着,有效规避了购买期房时遇到的类似因开发商资金周转问题而导致的房屋烂尾、样板房和实体房屋差距大等问题,真正将风险降低到最低状态。

“一直很关注高层住宅的采光问题,但是实地看过这的房子后就放心了,这么宽的楼间距,保证了业主的采光充足。”一位现场参观的购房者说,看现房,让人很踏实。



品质决定售价,实景现房持续热销

板块强势,项目集中。购房者在看房时难免会加以比较,而价格这一关键因素往往都是起制约性的作用。价格高,是现房的一个通病,但是对于龙泰苑·世嘉来说,价格高,不是缺点,而是因为花的每一分钱,都是物尽其用的。

如今市面上近享醇熟配套和优美风景的小高层住宅产品,也越来越稀缺。龙泰苑·世嘉98—200余平米的精工现房,能够使业主享受到优质的物业服务众多人性化贴心服务细节。可以说是改善性客户入驻品质核心居住社区的绝佳机会。

“作为民泰地产的精工现房产品,其居住品质也可谓全面升级。”现场的置业顾

问介绍说,在建筑施工的过程中,在墙体方面着重用功,外墙及入户大厅墙面的全瓷砖配置,经久耐用、永不褪色;内部墙体采用聚氨酯实体发泡技术,有效保障了内外温差,像是为房屋穿上了“太空服”,真正做到冬暖夏凉。

而龙泰苑·世嘉的公摊面积,在保证满足硬性指标的同时,也缩小了不必要的公摊面积,把每一块钱都是用在刀刃上,与其价格相对较低的楼盘相比,精明的购房者一算便知。

除了公摊外,龙泰苑·世嘉的物业也是有口皆碑的:每平方米1元多的物业费在淄博高端楼盘市场中十分少见;小区广场有大型下沉式

喷泉广场和水系,整体绿化以种植多种名贵树木为主题配合名品草坪,超大楼间距,全明设计的环氧地坪漆地下车库并全部设置了防滑带等,尽显无微不至的人性化关怀。

“以前住的小区里面很多车,又吵又不安全,而且夏天好几次垃圾不及时清理,实在受不了就搬家,而在这里,物业每天都把小区打扫的干干净净的,最关键的是小区人车分流,晚上孩子能好好睡觉,白天孩子也能放心在小区玩。”已经入住龙泰苑·世嘉的李女士说道,我买到的是龙泰苑·世嘉提供的细致、优质物业服务 and 舒适、安心的生活方式。

责任与实力 现房销售的保障与动力

就目前来看,各种房地产调控政策的出台,绝不仅仅只是为了打压房价,剔除泡沫,拒绝投机,让房子回归到居住的本意恐怕才是其真正的初衷。在这种条件下,现房销售恐怕是最为接近这种本意的销售模式,当然,这种现房模式绝不是零零星星的尾盘清理。

随着民泰地产龙泰苑·世嘉实景现房的重磅推出,不仅打破了房地产市场“纸上谈兵”的营销策略,展现了雄厚的实力,更加彰显珍贵的则是责任企业的良心。

“越来越多的人开始青睐现房销售,看得见,摸得着,仅是这份安全感与舒适感,就让人觉得靠谱儿。”鲁尚房地产策划有限公司总经理柳晓溢告诉记者,楼盘所制作的楼书,广告内容都来不得半点虚假,置业顾问的推销用词要恰如其分,否则必然是自搬砖头自砸脚,市场诚信度必然会随之增强。

就目前众多房地产企业的开发模式看,“滚动开发”还是主流,即利用当期项目销售收入作为前期项目继续施工和后期项目继续开发的资金。

即便如此,一旦销售速度减慢,资金回笼达不到预期目标,就会造成资金链的紧张。而现房的销售模式,对于开发商的自身实力,则是更大的考验。

“资金运转流畅是现房销售的重要保障。”据柳晓溢分析,选择现房销售模式,可以说是民泰对于自我的一种挑战,不仅仅是雄厚的资金实力保障,更是对房子品质的极大信心。“现房销售”是民泰地产所要实现的“诚信地产”品牌战略的重要一环,这其中既包括建筑产品质量,也包括物业服务质量,将处处体现出企业诚信的本色。

编者结语

强大的综合实力背后,容易被忽视的是企业的社会责任感。虽然现房销售本是正常的销售模式,但在如今期房当道的市场,这样的举动,也是对于置业人的责任之举。

如今,龙泰苑·世嘉推出的产品,已全部完工并达到交房条件,现房实景,即买即可装修入住。这种诚信为本的态度,这种大企业的实力,使得众多业主们均赞不绝口。在即将到来的置业小高潮中,龙泰苑·世嘉也将成为不少人的首选对象。

