

开发商营销方式参差不齐

有的营造热点步步升级,有的频繁Call客惹来抱怨

2014年,楼市表现平平,各售楼处纷纷通过活动吸引购房者。找点子,想创新,促销售,成为房企今年的主要任务。“越是平淡,越是劳累。今年真可谓是使出浑身解数,积极销售。”一业内人士告诉记者,淡市下营销活动成为今年各房企的主命题。

营销热点步步升级

上半年,各路房企营销活动不断。从恒大世纪广场邀请著名足球运动员、祥泰城摆放国际巨星蜡像、金科城的闪购、龙湖的烧烤晚会,到名辉豪庭“十艺济南·炫舞名辉”、阳光100“建筑与艺术对话”、世茂天街举办投资峰会等,无一不展现了开发商对业主的回馈、对市场积极性的调动。

上周,鲁能领秀城第五届社区文化艺术节暨邻里节盛大开幕,其中开幕式及专场演出节目海选和印象领秀?城中之美”主题摄影活动已经开始接受报名,为业主提供一个展示才艺的平台,丰富业主的业余生活。2014首届阳光100乒超联赛开幕式及第一轮乒超对抗赛在阳光100美乐会所进行,让业主主动起来。

如果说鲁能领秀城和阳光100是为业主打造展示平台,作为舜耕路大宅的佛山静院举办“院香传城”音乐酒会,形成社区圈层。据悉,佛山静院以佛性为导向,以山为景向,倾力奉献176—308平的市区精品住宅。



东部楼盘齐肩冲刺

作为省城市场的热点区域,东部各楼盘也在最后一季度加紧冲刺。市场大背景下,所有楼盘都站在同一起跑线上,通过价格和活动来实现楼盘的任务销售。

位于工业南路与飞跃大道交界处的中捷·紫悦华庭是今年的全新楼盘,与周边的楼盘相比,品牌知名度略低。上周末,中捷·紫悦华庭举办家电价格竞猜活动,以答谢泉城市民对其项目

的关注与厚爱。在奥体片区,重汽1956、德润天玺等新项目也应市推出“全城寻找1956”、“济南小声点”等活动,受到市民的一致好评。

而在唐冶片区500万平的绿地城也刚刚入世,10月17日,绿地集团举办绿地山东智慧城镇战略暨智慧办公2.0产品发布会。这是自2013年7月绿地集团智慧城镇计划战略发布后,再次取得新的进展,标志着绿地智慧城镇战略在山东进入实施阶段,未来绿地城项目也将成为东部的一座城中城。

Call客邀约形式受抱怨

在多数开发商绞尽脑汁想点子、重策划的形势下,少数开发商选择了Call客形势对市民进行轰炸式的营销。

“每天都要接到同一个楼盘的电话至少两次。有一天,在五分钟内接到两个,一看号码竟是同一个。把这些电话拖到黑名单后,他们就换着电话打,真是不堪其扰。”刘女士无奈的告诉记者,她对开发商这种骚扰式营销方式很厌

恶,但是不知道该怎么解决。与刘女士一样,魏女士也和记者抱怨道:“我本身就是万科城的业主,但是常常接到万科新里程、万科麓山的‘骚扰电话’。甚至金城国际打电话问我是否有写字楼的置业倾向,我像是能买的起写字楼的客户吗?”

对此,有相关人士表示,通过手机软件对陌生号码屏蔽,严重的时候可以报警。不少购房者表示,对于这种Call客形式,第一次的时候会认真的听一下讲解,但是每天反复接听,会对楼盘产生逆反心理。(楼市记者 马韶莹)

私人定制

“学区房”是个多选题

9月22日,家住济南东部的郭女士拨通了齐鲁楼市“量身订房”的置业热线,现在住的老房子不属于学区房,并且小区环境老旧拥挤,2017年孩子即将面临上学的问题,她希望通过记者帮忙,制订一套合适的学区房购房方案。“现在住的房子83平,孩子越来越大,平时老人来了都没有地方住,考虑如果有合适的,可以卖掉老房子换一个环境较好的三居室学区房,一方面解决孩子上学问题一方面给全家换个大房子提高生活质量,平时工作忙,老人来了有地方住也方便照顾孩子,我们夫妻俩都在高新区上班,最好是能选择这边的楼盘;如果有小户型二手学区房,就保留老房子,主要解决孩子上学问题,学校好而且交通便利,不用把时间浪费在路上,平时老人可以带着孩子住在那。”郭女士说。

三居优质学区新房

“学区房”是房地产的衍生品,据悉,济南市目前“小升初”依旧坚持“就近上学”原则,为使孩子不输在教育的起跑线上,越来越多的家长会在购房置业时首选“学区房”。对此,面对较为平淡的市场,众多开发商纷纷打出“已签约”、“原班人马”、“优质学区房”这样的关键词来吸引需要购买“学区房”的购房者。

根据郭女士的购房要求和置业资金,记者汇总了部分东部片区符合条件的在售高性价比热销楼盘,比如中海天悦府、国华印

象、尚东1956,保利华庭,莱钢·凯旋公馆,万科金域国际等,这里记者重点推荐两套性价比比较高的三居室精品优质“学区房”。一是位于花园路与奥体西路交会处的保利华庭,签约济南名校解放路第一小学(分校),120平方精品三居室,优惠后均价在9400元/平米,该房于2016年年底交房,正好符合孩子2017年9月入学要求,该项目同时也是洪楼商圈、奥体商圈、高新区三大热土环绕的中心,交通便利方便出行,距离郭女士夫妻工作地点也不远,小区周边大润发、银座、省立医院等生活配套齐全,后期政府规划该区域还将有6.5万平米的商业广场,是想解决教育问题的同时希望是改善型住房的购房者一个不错的选择。另一处则是位于经十东路与凤凰路交会处的国华印象,149-159平米精品三居室,均价在9300元/平方米,预计明年3月份交房。业主可以独享山大二附中(小)学九年一贯制教育,据悉,学校将于明年9月1日正式开学,学校位于小区内部,交通便利和安全的教学环境,也能够为家长们省心不少。

重点学区二手小户型

限购取消后,不再以是否为济南户口作为可否买房依据,但对于非济南市户口的购房者来说,需要购买90平以上新建成套商品住宅房并且取得房产证才可落户,二手房则需要面积在90平以上商品住宅并且取得房产证两年以上才可落户上学。对于郭女

士来说,因为已经是济南本地户口,所以对房源大小没有过多的限制。所以在二手房选择上可以考虑市中心优质学校周边的房源,相比较而言,历下区、市中区区域内学校的教育体制、师资力量相对更高一些,从而周边二手学区房的价格也相对较高。齐鲁楼市不动产负责人刘经理帮助记者搜索区域内符合条件的二手学区房,燕山小学,52平米一室一厅,总价93.6万元,可上燕山小学随后直升燕山中学,据悉,燕山小学、燕柳小学和文东小学均可直升燕山中学,燕山小学周围的两手房价相对较高,68平米的两居室总价达到110万元,并且学校会对学生进行不定期的2到3次的家访。有些每平米一万二三左右的“学区房”也很抢手。众多购房者表示“只为孩子能让好一点的学校”。“属于同一学校划分区域的同一小区,面积越小的房子单价相对高一点,相比之下同学区面积较大的二手房单价相对低一些。”刘经理说。

随着经济不断的发展,孩子的教育问题越来越受家长关注。在选择“学区房”时,无论是新品楼盘或者二手学区房,购房者万不可盲目选择,据记者了解也有不少购房者轻易听信开发商,导致入住后遇到孩子无法正常入学的情况不在少数,二手“学区房”也有小区内只有部分属于“学区房”的问题。所以购房者 在置业时还需多方了解和实地考察,向相关部分了解确认信息,以免造成不必要的麻烦。

(楼市记者 刘文倩)



开发商逾期交房, 装修标准与宣传不符怎么办?

◎读者求助

小李购买了一套期房,原定2012年8月31日交房,但直到2013年1月20日开发商才交房。而且正式收房的时候,小李发现房子与广告宣传中的精装修相差甚远。6个月后,小李选择退房。但他发现,合同中规定自收房起120天内可以退房。同时合同中又规定,如果逾期交房120天之后,30日内不提出退房申请的话,就不再办理退房。

◎律师分析

北京市隆安(济南)律师事务所律师房地产法律事务部白金印律师分析,如果是因开发商的原因逾期交房,根据我国《合同法》第107条的规定,当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的,应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。即在开发商不能按时交房时,购房者可根据双方买卖合同的约定选择要求其承担继续履行、采取补救措施、支付违约金、赔偿损失等违约责任。具体来说,实践中,若购房者愿意继续等待入住的话,可以要求开发商继续履行合同,同时购房者享有追究开发商逾期交房责

这是齐鲁晚报《齐鲁楼市》推出的买家做主角的栏目。如果您在买房、卖房、收房、验房、物业、按揭等方面遇到任何问题,都可以致电本报。楼市无大小,记者帮您办。

齐鲁楼市官方微博:@齐鲁晚报齐鲁楼市

齐鲁楼市官方微信:qllsfc
电话:0531-85196379

任的权利。若买卖合同中约定了违约金的,开发商逾期交房,应向购房者支付违约金;在逾期交房给购房者造成损害的情况下,购房者还可要求开发商承担损害赔偿赔偿责任。

开发商没有做到承诺的精装修和房屋面积属于一种违约行为,如果在广告宣传中做宣传的,则属于虚假宣传,虚假宣传是欺诈的一种表现形式根据我国《合同法》第五十二条有下列情形之一的,合同无效。根据第五十四条规定,一方以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危,使对方在违背真实意思的情况下订立的合同,受损害方有权请求人民法院或者仲裁机构变更或者撤销。撤销权的当事人自知道或者应当知道撤销事由之日起一年内行使。

◎记者提示

购房者在买房后,一旦开发商出现逾期交房时,购房者应当保留好标有具体交房时间的凭证,同时提醒开发商,要求其履行交房义务(最好委托律师发律师函)。在交付房屋时,不能给予以开发商免除其违约责任的承诺。

(帮办记者 杜壮)