

“水域名优楼盘巡礼”系列报道即将启动,移动APP、微信同步直播 全方位置业信息尽在您手中



三轮救市新政或 催生新一轮购房热潮

截至目前,国内救市新政已经出了三轮,记者梳理发现,分别为“取消限购”、“房贷松绑”和“购房补贴”,业内人士透露,这些“政策组合”可能催生新一轮购房季来临。

继住建部等发文松绑公积金后,10月14日住房城乡建设部、财政部、人民银行等三部委再度联手,要求各地要实现住房公积金缴存异地互认和转移接续,推进异地贷款业务,且强调缴满半年即可贷款。

加上9月30日公布的信贷松绑政策,以及各个商业银行对央行银监会政策的落实,与地方政府限购松绑以及契税减免、各地自动调整的公积金首付比例等等,构成新一轮政策的主基调。以房贷新政为主导的“二次救市”热度未减,三部门又推出公积金贷款新政,这被普遍认为是“第三次救市”。

成交方面,从目前聊城房地产市场表现来看,进入“银十”月以来,包括荣盛·水岸花语、星美·城市广场以及裕昌·大学城在内的多个热销楼盘成交量持续走俏,去化率基本在50%以上。

从优惠政策来看,近期开发商针对国庆节期间的优惠普遍进行了不同程度的收紧,10月16日,荣盛·水岸花语项目针对部分房源的85折优惠政策缩减为两室房源全款88折优惠;同一天,星美·城市广场项目在售楼购房优惠政策,由原来的优惠300元/平米调整为260元/平米,车位优惠也由原来的每个1万元调整为每个车位优惠5000元。

不少业内人士认为,随着市场环境逐渐好转,楼市政策力度的不断深入,收回前期优惠措施的楼盘也将不断增加,四季度开发商推盘量也会相应扩大,同时这也预示着新一轮购房热潮的到来。

有专家表示,新一轮购房季正在来临。不过首先还是去库存的问题,否则,仅靠央行的政策,短期内不会对房价有太大影响。在房价全面上涨之前,就是抄底的好时机,具体到各地,时间窗口长短不一,因为各地的供求关系存在差别。尤其是中央层面的救市,其影响远远大于限购放松,而且是与自住需求密切相关的房贷政策,房贷是影响市场需求最大的因素。(张超)

本报聊城10月22日讯(记者 张超)眼下,“一城四区”的全新格局已经成型,地产格局也在悄然发生改变,城市圈际在不断外延,行业内“六区”的纯新楼盘项目争相开花。一大批设计新颖,规划更趋合理的新品名盘争相入市,为市民带去置业新风,也在逐渐影响购房者的置业。

纵观整个水城楼市,南北两相宜,东西相呼应的良好势头为近年来的聊城地产市场营造了良好的发展氛围。本土实力房企与国内知名一、二线房企同台博弈的盛景让聊城地产市场看点颇多。今起,本报推出,聊城水域名优楼盘巡礼系列报道,给您带来选房置业详细解读。

在全新格局引领下,城区

外延不断延伸,崭新的待开发片区将带给市民置业新风,养老地产、旅游地产等多种类型化地产项目相继破土问世,市场更加细分。主流房企大手笔储备土地和项目,入驻房企抢滩优势地块,多点布局,与本土房企分庭抗礼,“大城”时代下的水城地产格局在悄然发生着变化。

传统老区项目呈现现代化蜕变,引领城区楼市去化主流方向,金字地块的“古城”片区,今年大放异彩,多个湖居低密度住宅悄然入市,诠释水城高品质居住理念,开发区,高新区入驻房企带来全新的建筑和设计理念让聊城楼市焕发别样生机,主打宜居,绿色人文等理念的新盘聚集大量人气,精装,学区等词汇也

让新盘赚足了噱头和人气。

同时,随着土地的出让摘牌以及项目的相继动工,2014年成为聊城南部大盘集中“破土”的关键期,对于扩大城市圈际,增加城区住宅市场房源供应,改变城区现存房地产市场格局将有深远意义。

与其相呼应的北部片区如同雨后春笋之势迅速入市,大体量社区的入市加速片区发展,使之成为一匹成色十足的去化黑马。片区项目的相继问世让北区作为一个住宅区的板块更加鲜明,吸引众多企业和个人前来投资,增加区域知名度,增加就业机会,提升区域竞争力,拉动城市的经济发展。伴随着阿尔卡地亚小区的成熟问世,以此为基点辐射周边,西

南,东北等大体量楼盘也相继问世,同时,以商业地产为主导的多种类型化地产的火爆入市也在此印证了北部片区在城市区划中占据的独特地位。

基于此,根据业内六区的划分,本报特推出“水域名优楼盘巡礼”系列报道,向市民全方位解读各色名企名盘以及所在区域的发展趋势,报道涵盖地产企业介绍,房源户型推介,置业信息展示,企业领导专访等相关信息,同时又有区域发展趋势,相关政策解析及同类房源对比等板块,给您最为及时有效的置业信息。

系列报道见报同期,本报《聊城房产》APP,官方微信,网站将同步直播。

多盘自降门槛抢抓回暖良机

文/片 本报记者 张超



上月底,央行信贷调控政策一出,各地首套房贷逐渐回归基准利率,在刚需市场有所反弹的楼市行情之下,不少开发商紧抓刚需型购房者心理,自降门槛,吸引刚需置业客户,城区多家楼盘打出“零首付、一成首付”等销售策略,通过低首付,迅速圈定客户群,以抢占刚需市场,实现资金快速回笼。整体而言,聊城逾十家楼盘推出首付分期、一成首付的大幅优惠政策,甚至部分楼盘项目车位也参与分期。

市场反馈>> 一成首付满足更多置业市民

嘉明片区尚东·新城邦项目入市以来即针对项目在售楼高层13层以上房源,推出“青年置业计划,一成首付”优惠。2013年10月荣盛·水岸花语项目针对两室房源,打出“筑家计划·一成首付”,目前项目一成首付活动仍在继续。同期11月恒大名都项目打出“首付3.5万,并送1500元/平米精装修”,首付款的“战线”从签合同当天延长为三年,且购房者不用支付任何借款利息。2014年5月锦绣家园“一成首付,4万置业学区”;8月中旬星光·城市广场针对项目8套准现房推出“零首付,4万元入住CBD”活动;10月新入市的星光·水晶丽城、星美·城市广场两大纯新楼盘项目亦纷纷推出“一成首付”,星光·水晶丽城打出“首付一成,4.5万抢占城市新中心”的活动宣传主题,截至目前,星光旗下聊城市区楼盘项目除了高端项目星光·中央丽都之外,都已经执行了首付分期优惠政策;另外,荣盛旗下楼盘项目也是首付分期的主力,热销

的荣盛·水岸花语和已经清盘阶段的荣盛·阳光逸墅都可以首付分期,另外,阿尔卡迪亚的商业和地下车位也可以首付分期。

继一成首付、零首付之后,水城楼市首付门槛一降再降,当代·国际广场项目近日推出“首付1万起,住国际潮流社区,中免费车位”活动,超低首付1万起,打破聊城低首付刚需购房者入市底线。对于一些刚就业的刚需族和一部分想买房还想留一部分资金创业的年轻人而言,低价入市的策略比较通用,本次活动最吸引购房者的应该是项目打出了首付1万元起的巨大诱惑。

然纵观围绕“低首付”做文章的楼盘项目,除恒大名都等项目外,其余项目产品属性,整体定位基本一致,项目产品营销重点主要面向水城优质刚需及首次置业的中小户型刚需产品。刚需型客户资金实力较弱,首付分期对于许多刚需型购房者来说,低首付降低了购房门槛,却也拉长了付款周期。



金柱和佑千岛山庄试营业吸引大批市民前往。

记者手记>> 适时置业更需理性思考

从眼下楼市各色巨幅让利的政策来看,虽然低首付购房者的门槛降低,一时之间缓解了购房者的压力,但是购房者买房还是要保持理性。开发商采用首付分期的方式,透支了部分消费群体的购房需求,首付分期多捆绑着苛刻的优惠政策,从资金上面来看暂时缓解了,但是从价格上面来看,多数执行首付分期的楼盘项目首付分期购房优惠政策面相对较窄。

首付分期虽然使首付战线拉

长了,但是在首付分期尚未偿还完的时期内,面临首付分期加还月供的双重资金压力,作为年轻一族的购房者是否有足够的心理准备。同时,对于开发商而言如果首付分期大规模的推开或盲目效仿的话也增加一定风险。

目前,在聊城开展个人住房按揭贷款的银行来看,对待开发商首付问题的态度不温不火,因此,在多重政策引导下,市民选房置业仍需一份冷静与理智。

一方有难八方支援 聊城银座商城向受灾员工捐款

22日上午9点,聊城银座商城再添暖意。现场,总经理王崇禹带头,全员自发为受灾员工王金娜进行捐款救助,并及时将款项送至员工家中,这是银座商城践行集团助人为乐、团结友爱精神的新举措。

22日一早,天气微凉,但丝毫没有阻挡聊城银座商城领导和员工们的爱心与热情。商城门前人员集聚,探寻发现,他们在等候为同事王金娜捐款。山东银座集团聊城银座商城总经理王崇禹带头,员工自发伸出援手。

天有不测风云。10月2日,当多数人沉浸于黄金周的旅游之乐、团聚之美时,王金娜家中却突然熊熊烈火,大火无情,几个小时时间,房屋连同

屋内家俱、家电及商品全部化为灰烬。虽未发生人员伤亡,但此房屋是家人全部心血经营的超市,“现金、货品、三四年的账单,都没了!”金娜不由地哭出声来。

一方有难,八方支援。当金娜请假时,同事们才得知这一情形,商场管理人员及员工们自发为其购买家电、日用品及生活用品等第一时间送至王金娜家中,并安慰其父母。22日,聊城银座商城特举办向受灾员工王金娜捐款活动,总经理王崇禹带头,全员自发捐款,并将所捐款项送至金娜家中,一家人感动的热泪盈眶。

聊城银座商城书记乔法松介绍,此次王金娜家中遇灾,有员工捐出月

工资的大部分进行捐助,这与公司的企业文化熏陶密不可分。集团一直践行团结友爱的优良传统,在国家遇到自然灾害时均组织爱心捐款;每年都举行“慈善一日捐”活动,帮助偶遇突发事件、需要帮助的职工。

(文/片 王瑞超)

