

齐鲁购房节本周相约世茂广场

2015齐鲁首届O2O购房节第三站，于上周末在济南南部鲁能领秀城贵和购物中心顺利举办。而此前，和谐广场与美莲广场站都已成功举办。本周(10月24日、25日)，购房节最后一站定址世茂国际广场。

40余家楼盘齐聚南城，“地产盛宴”引发关注

10月17日和18日的周末两天，2015齐鲁首届O2O购房节来到济南南部的领秀城贵和购物中心，现场云集了包括恒大、中海、万科、重汽、鲁能、东拓等20家品牌房企的40余楼盘，市民在贵和鲁能领秀城店购物的同时，即可近距离的了解相关楼盘的最新动态。

为了聚拢人气，参展商也是“煞费苦心”。记者在现场看到，鲁能领秀城贵和购物中心的活动现场人头攒动，统一规划、搭建的购房节展台分外扎眼，很多逛商场的市民地地道道的体验了济

集中看房，节省了时间

从第一站的和谐广场、第二站的美莲广场，再到第三站的领秀城贵和购物中心一路展来，读者也给予了高度的肯定与支持。“这种片区展示的方式更为人性化，观展可以根据自己居住的便利性选区域看房。这样一来节省了时间成本，二来解决了观展扎堆、咨询现场吵闹、围不上边的状况。”采访中王女士深有体会的说。



南地产大宴。

本次聚合的40余楼盘，不约而同的推出了系列优惠活动，更有不少的现房产品，即买即住的特性也吸引众多市民驻足询问。本土房企重汽地产携手重汽1956、重汽莱蒙湖、重汽蝶泉湾、重汽

翡翠雅郡、重汽翡翠外滩，五盘联动，成为购房节一大亮点。重汽两代居翡翠雅郡持续热销中，同样执行2万抵4万的优惠活动；现场更有“5万抵10万”、“挑战极限，购房享20万-125万钜惠”、“买房抽宝马”等优惠字眼。

地域的世茂广场(10月24日和25日)开启。结合每场活动的地点，重点面向的人群也不同，市民可以根据自己的购房需求选择参加。

在此期间，每场巡展都会有大量的优惠活动，同时更有主办方准备了惊喜礼品，前200名观展者可获得礼品一份。

(楼市记者 田晓涛)

记者手记

贴秋膘时期的“异类们”

“贴秋膘”素指立秋。“民以食为天”，立秋是一个很重要的节气，人们当然忘不了吃，伏天人们胃口差，所以不少人都会瘦一些。早年间人们对健康的评判，往往只以胖瘦做标准。瘦了当然需要“补”，弥补的办法就是到了立秋要“贴秋膘”，吃味厚的美食佳肴，当然首选吃肉，“以肉贴膘”。而现在的“贴秋膘”多指人们在初冬来临前因缺乏运动或者工作忙碌导致体重增加。

在这个全民长肉的季节里，也有这么一群特殊的“异类”，别人上班，他们上班，别人下班，他们加班，别人睡觉，他们还在加班。他们就是济南的地产人。记得几天前半夜起来上厕所，随手拿起手机翻看微信，凌晨三点，不少地产人还在发着工作的状态。一位业内人士曾经打趣的说到，“世界上最遥远的距离不是生与死，而是别人从拿地到开盘只需要半年，你却需要一年。”

据说一个小偷躲进某地产公司，企图想半夜行窃，谁知道一拨员工下班了，另外一拨员工还在加班，夜班结束了日班接着上，如此反复，3天之后小偷终于逮到一个机会逃出公司。另外一个同行非常羡慕的问他：兄弟如何？这几天收入颇丰吧？小偷回答：丰你妹！老子这3天学会怎么做PPT了！休假，对地产人来说从来都是奢望。双休日从来都是用来加班、接客、美言、陪客、促销的导致约会各种爽约，朋友各种碰不到，谈情说爱各种没有时间……姑娘嫁个地产人像是当了小三，整天问回来吃饭？周末加班？工资发没？你还不能有抱怨，即便见客户的前一秒还泪流满面，但下一秒就要以灿烂的笑容接待。这样的工作状态，“秋膘”怎么贴的起来？

不可否认的是，今年的业绩完成情况并不令众多房企满意。在业绩“压顶”的时候，亟须一个冲刺打拚的阶段，房企的供应力度明显加大，而供应的增加又加大了库存的压力，为了跑量完成年终任务，众多项目积极调整促销手段以加快出货速度，因此，加班加点也就成了现阶段地产人的工作常态，所以，当你身边有做地产的朋友，记得给他们点个赞。

(楼市记者 杜壮)

曾经买期房吃过亏的老王说：

现房降低了购房风险



买房是一家人的大事，往往挑来选去，耗尽心思。即使这样，稍有不慎就会“看走眼”，让全家陷入无奈之地。所以，买一套靠谱的房子是对运气和智慧的考验，老王就是当年吃了亏，如今买房只看现房。

“一朝被蛇咬 就怕期房交不了”

老王2008年在东边唐冶片区团购了一套三居室的小高层，当时盘算着等着交房后搬过去就不用早上早起上班了。“我家住西边，在高新区上班，每天上下班很不方便。当时在东边其实还有不少别的楼盘，但是就是看中开发商承诺的美好社区才买的这套唐冶的房子。”老王和家人倾尽腰包买了房子等着入住，可是没想到，到2015年了，工地项目工程进度依然毫无进展工地一片荒凉，楼盘交工也是遥遥无期。

“这七年每天来回两个多小时，真的是累了。现在经济压力也没那么大了，就想在高新区附近买一套靠谱的房子。”老王发现汉峪片区有不少现房，他把目光集聚在汉峪片区。“汉峪片区的现房还真是不少，不过经过慎重考虑，最终还是选择了重汽1956。”老王选择了一套143平米的三居室。他告诉记者，之所以选择重汽1956，是因为它是低密度社区，居住环境更舒适。

重汽1956置业顾问告诉记者，目前所有楼座已经封顶，现场施工井然有序。重汽1956小区南北2个景观庭院，中央一个大的中央景观广场的规划，以及法式皇家园林的设计，

小区绿化率更是超过50%，购房者中很多是重汽地产的老业主，他们认可重汽的建筑质量，目睹了重汽楼盘的升值，更是看好重汽1956绝佳的位置和优质的社区环境。社区实景已经逐渐呈现，购房者可以直接看到未来社区的样子。

现房可降低购房风险

“我们的样板间全部是实体的，不是单独在售楼处设立的。”重汽1956置业顾问介绍，示范样板间容易在墙体尺寸上“注水”，而实体样板间的尺寸是实实在在的，层高、楼间距、采光效果、小区绿化也可以一目了然。

在楼盘的实地考察中，老王对重汽1956的实体样板间也情有独钟，“现房最大的好处是避免了‘烂尾楼’的出现。”他说：“现在不少企业因为资金链出现问题，建筑进度非常缓慢，建筑材料偷工减料，而现房的优势就是能实实在在的看到房子的品质。而且是本土知名的开发商，所以我选择了重汽1956。”

有专业人士指出，楼市现房、准现房、实景样板区的增多，主要是因为购房者对市场需求增大，它使得开发商不得不改变营销策略。同时，现房销售对楼盘外立面、样板房、社区景观和配套设施等方面提出更高的要求，因此进入现房时代，买房的市民无疑掌握了更多的主动权。

(楼市记者 马韶莹)

低密度社区 居住更舒适

地处奥体核心区域，比邻汉峪金谷的重汽1956项目是重汽地产精心打造的一个高端品质社区。据了解，整个小区占地70亩，共10栋楼座，包括2栋高层和6栋小高层以及2栋会所，但社区总户数仅872户，充分满足了高端社区小圈层、低密度、高绿化率、高公共资源占有等特质，受到了周边高端购房客户的密切关注和高度认可。

目前，项目90-140平米精装房即将开放，143-196平米大户型产品正在热销中，购房即享受2万抵4万的购房优惠，买房送ipad活动也在火热进行中。

买房热线：0531-88801956