

年后济阳楼盘迎来销售高峰

一楼盘俩月卖出400多套

年后济阳楼市迎来销售高峰

一楼盘俩月卖了400多套

近日,记者走访了济阳县澄波湖壹号、祥生·中央华府、闻韶佳苑、龙港·清华园、四建·金海花园等楼盘,记者看到,每个楼盘的售楼大厅内都有不少市民围着沙盘讨论,旁边还有几位置业顾问在为其进行讲解,大厅会客室内也有几组客人在置业顾问的带领下进行签约。

据澄波湖壹号售楼处的工作人员介绍,他们售楼中心共有10位置业顾问,自年后至今基本上每天都会迎来20至30组客户,其中能与他们达成购房协议的大约有20组,“每一组客人来到售楼处大约都会转半个小时,在这期间,置业顾问会全程跟随为其讲解。”正月初七那段时间,不少置业顾问基本上一天都在跟着客户看房子,为顾客进行讲解,没有一会儿是闲着的。

记者了解到,除了澄波湖壹号外,祥生·中央华府、闻韶佳苑、龙港·清华园等楼盘,年后的销售情况也比年前情况大为好转。“年后卖了400多套,这样的销售成绩在济阳应该是最好了。”祥生·中央华府销售负责人介绍。

各楼盘针对返乡客大打优惠牌

每平方便宜100-200元

随着房贷首付比例下调等一系列“政策红包”的逐步落地,济阳楼市迎来了销售高峰。此外,春节期间各楼盘针对返乡客回家置业也打出了一系列的优惠措施,“交三万抵五万”“5000元大礼包”等一系列的优惠政策,在一定程度上也确实吸引了很多市民购房。



近日,记者在济阳各大楼盘了解到,春节期间不少楼盘针对返乡客置业打出了一系列的优惠措施,像“三万抵五万”、“5000元大礼包”等等,在房贷首付比例下调、公积金贷款额度上调、房产交易契税减免等一系列“政策红包”的推动下,年后济阳楼市迎来了销售高峰期,其中祥生·中央华府两月卖了400多套。

文/片 本报记者 刘慧



多组市民正在参观沙盘。

“大年三十刚过,来济阳各楼盘看房子的市民突然之间增多,正月初七达到了客流量最高峰。”据祥生·中央华府销售负责人朱经理介绍,初七一天接待了大约40组客户,其中大多数为在外打工的市民,想趁着临外出之前再来看看房

子。

“我们楼盘也针对春节期间返乡客打出了优惠政策,若都折成房价,最起码每平方比平时便宜100-200元。”闻韶佳苑的销售主管吴女士说,春节期间也利用各种媒体渠道对楼盘进行了大幅度的

宣传,“年后确实吸引了不少市民前来,大都是春节返乡的。”

记者在采访中发现,前来看房的市民大多都是春节返乡者。市民刘先生说,想在临外出前来济阳的各个楼盘转转,若价格合理,户型合适就先买房子的事解决了。“在北京打工一点归属感都没有,再说北京的房价那么贵,我也买不起。”刘先生说,他也不能一辈子都在外面打拼,“趁着济阳的房价还没有涨上来,就先买了吧。”

目前楼盘优惠政策正陆续收回

济阳房价或将呈阶梯性上涨

记者了解到,济阳各楼盘针对春节前后返乡客置业打出的一系列优惠政策,现阶段正陆续收回。“楼盘打出的‘5000元大礼包’,现在已经被收回了。”闻韶佳苑销售负责人称,若各个楼盘打出的优惠政策都一一收回后,预估济阳房价将阶梯性进行上涨。

针对济阳楼市,不少楼盘销售负责人认为,近期多地楼市火爆,房价上涨的原因主要是:宽松的购房政策使各类购房者在更低的门槛下得以进入楼市;局部优质供给开始出现库存规模不足,进一步刺激一二手房价格呈现快速飙升态势;市民受心理预期影响,尤其是在“买涨不买跌”的心态下会有一部分“恐慌心理”存在。

“在这一大趋势的刺激下,济阳楼市或多或少会有一些变动。”不少楼盘销售负责人称,但预计济阳房价涨幅不会很大,每平方米在100-200元,“当然房价涨幅也是因楼盘位置、质量、销售情况等因素而定,并不是一成不变的,市民还是要仔细挑选,选适合自己的房子才是最好的。”



CENTRAL MANSION

祥中央华府

新城核心·百万平米生态新标杆



CITY CENTER STAR

祥城市之星

50万平米BLOCK都市街区

济阳首座开放式街区 全城预约会员

94-122m²皆为经典三室,全明户型,南北通透

县政府旁,公办学校,上公办济北华府小学。
实景现房,即买即住,便捷交通,繁华市心。

[1万抵3万 全城预约]

VIPLINE 0531 81173377

地址:龙海路与安康街交汇处济北中学北邻200米

祥生集团 中国地产51强