

汉峪高端盘年底集中入市

本报记者 田晓涛

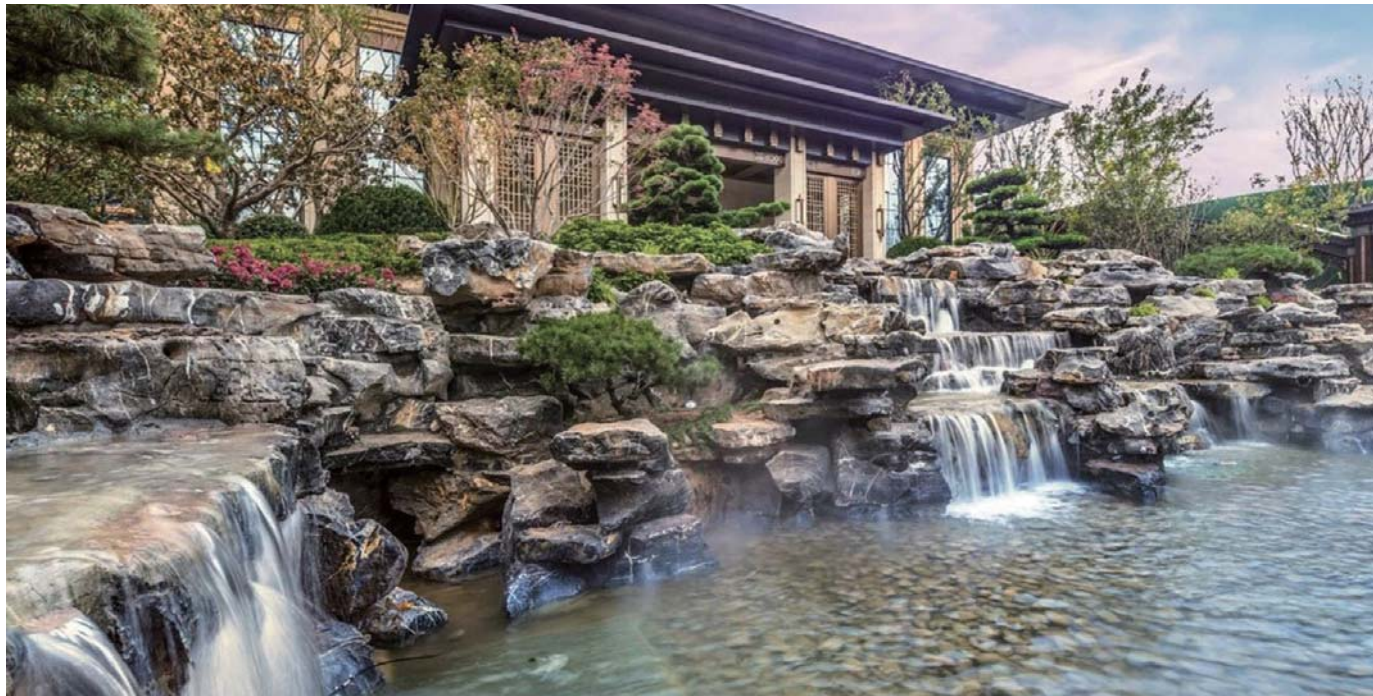
高端楼盘集中入市 改善产品成供应主力

去年8月11日,汉峪片区的14宗土地土拍,这次土拍采取了限最高价和竞安置房面积的形式,这次土拍几乎是史无前例的,住宅楼面价普遍拍到了每平米11000元多到14000元多之间,创了年内的高峰,也成为这些年土拍的高点,泰禾、金科、龙湖、保利、万科也相继在此布局。

9月,泰禾济南院子首次开盘,推出A-13地块13层小高层3栋楼,共78套,据了解,当日推出户型均为219平米精装五室,成交30套,成交均价在35000元/平米左右。

记者调查了解到,12月龙湖舜山府预期也将迎来首开。据介绍,山府系是龙湖洋房里的高端产品系列,已经在重庆、大连、青岛落地,这个项目是山府系的第四个项目。龙湖舜山府项目一共有479户,产品面积在138平米到230平米之间,要打造成五面宽大平层,其中一期面积为138平米到170平米的四室和五室。

年底前,保利和光山语和金科东方博翠预计也将入市。其中,保利和光山语引入其“和光系”高端产品,以前该产品已经在北京和广州落地,如今济南迎来了第三个和光系产品,项目一共8栋住宅,一共110户,规划为8层洋房和11层的小高层,精装修交付。从项目现场的临时接待处看到的户型,有143平米的三室、165和195的四室,其中195的四室,全部一层一户,一栋楼只有8户。



泰禾·济南院子示范区实景图。

提起汉峪片区,不得不说,这是济南市的一个热点区域,集合了济南这座城市最好的资源,去年就在这里迎来了一场土拍大戏,随着泰禾院子9月份首开,龙湖舜山府预期12月开盘,这场大戏也将迎来正式上映。

金科东方博翠是以新亚洲风格为特色,置业顾问告诉记者,这个项目是其在济南做的

第一个高端博翠系产品。据悉,项目规划了12栋高层房源,有2栋24层和33层的高层,10栋18层的高层;总建筑面积153619.85平米,一共834户,也是143平米以上的改善型产品。

此外,还有万科和将军合作的项目未来入市也会持续形成供应。

新盘老盘“混搭” 区域溢价明显

汉峪片区被认除CBD之外的另一大高端居住片区,尤其是小汉峪作为汉峪片区的一块低密度区域,也是最后一批集中出售并开发的小区域,片区在旅游路以内,靠近山体,整体环境比较好,而且容积率比较低,居住起来比较舒服。区

域内已经入市的济南泰禾院子精装洋房产品单价,而即将入市的金科东方博翠、保利和光山语、龙湖舜山府等项目预期单价也将超过3万,几个楼盘最小的一套户型超过400万。

相较于小汉峪内动辄3万以上一平米的纯新盘,汉峪片区内仍然存在许多人市超过三年以上的“老盘”,包括华皓英伦联邦、三盛国际公园、汉峪海风和中铁逸都国际等。他们同样享受依山傍水的自然环境,优质高端的教育资源,丰富全面的生活配套,但是容积率较新盘来说相对偏高,密度较大。

据了解,目前中铁逸都国际和三盛国际公园均有产品在售,其中中铁逸都国际在售户型为90—180平米,单价19500元起;三盛国际公园98—125平

米户型在售,单价在21000—23000元。华皓英伦联邦近期将加推4号楼,户型区间为110—210平米,记者询问了一套130的户型折后价格约在21500元/平方米,140平米的户型价格在23500元/平方米左右;汉峪海风目前没有在售房源,预计明年四月份才会加推,均为150—180的改善产品。

业内人士表示,汉峪片区自2012年左右开始进入快速发展阶段,至今已经有五六年的时间,区域市场的规模已经达到一定程度。随着近期高端项目入市,区域居住品质和楼盘溢价将再次提升。受调控政策影响,企业今年年底或明年年初会有较大力度的营销活动,因此对于有需求的购房者来说,是比较好的入市时机。

卖房者说

身处一线的卖房人,是楼市风云变幻的亲历者。两年间,济南楼市从高歌猛进到平稳度日,他们以最近的距离感受楼市的变迁。见微知著,岁末,我们推出卖房者说栏目,通过卖房人的故事,来感知济南楼市的变化与起伏。

入行两年卖了400多套房

从开盘售罄到去化降低,他经历济南楼市的热与冷

本报记者 魏新丽
实习生 李庆斌

2016年7月入职的时候,小林正赶上济南楼市行情上涨的节点。在接近两年的时间内,他一直在线卖房,经手成交的房子达400多套。不过进入2018年下半年,楼市转冷,小林的卖房脚步也慢了下来。

密集开盘次次售罄 入职一年就夺得销冠

2016年7月,小林毕业后正式进入济南一家房地产公司。小林毕业入职就来到了销售岗位,从基层的置业顾问做起。直到升到管理岗位前,他一直在一线工作。

入职的时候,济南楼市热度正开始上涨。在这个节点入行,小林感受到了行业上行期带给他的热情与助力。当时,不管是开发商还是市场,对楼市的行情预期是比较高的,推售节奏也就加快了。

2016年下半年,小林所在的项目开盘,一次性推出千余套房子。虽然蓄客时间很短,但是这千余套房子,当天开盘即售罄。而这仅仅是一个开始,接下来,开盘售罄几乎成为常态。

仔细盘点小林入职以来所经历的开盘项目,一共推出了上千套房子。而行业的高歌猛进,也让他职业生涯的开篇一帆风顺。在这里,他成为了项目的销售冠军。两年来,他一共卖出了400多套房子,平均两天就能卖出一套。

一天带客12个小时 最长一次一月没休息

回想这两年的工作状态,“紧张”或许是关键词之一。每天九点上班后,小林就开始接待客户,行情好的时候,能一直接待到晚上八九点钟。有的客户一套流程接触下来,要花一个小时来讲解。“最多一天接待18批客户。”小林说。

而顾客走光后,他们并不

能休息,还要继续盘点客户,下班时往往是深夜了。在开盘的前后,加班到凌晨也是家常便饭。

辛勤工作的收获是明显的,历次开盘的场景还历历在目。项目的大厅,院子、水池喷泉旁,甚至停车场,全都是人。虽然工作强度大,但这个时候,他更多是感觉到体力上的消耗。“客户觉得不错的,有的当天就能锁定意向。不需要自己去筛客户,自然而然客户就来了。”小林说。

在这段时间里,客户买房更多关注的是能不能买上,而不是其他。

高强度的工作,周末、节假日几乎都无法休息,小林的父母甚至一度不理解。“陪家人的时间太少了,很难见到父母。”小林说。最长的一次,他一个月都没有休息过一天。

市场转冷项目冷清 坚守岗位寻找转机

直到2018年进入下半年,小林感受到了市场吹来的凉风。项目的到访量逐渐下降,市场趋于稳定,不是那么火热了。最明显的是,今年的金九银十与往年相比,显得冷清了许多。

“能明显感受到市场观望情绪更浓厚了,投资客放缓了自己的脚步,刚需客看房也更加谨慎。”小林说。但是不少开发商的加推节奏依然没有放缓,这就导致市场显得冷清。周边的一些楼盘,开盘去化率已经很难超过50%。

以前客户主动找上门,现在需要到处去找客户。不少开发商也开始启动分销。

虽然小林现在已经不在一线卖房子,但他依然要带领整个团队披荆斩棘,在厮杀激烈的楼市战场上寻找转机。

“2017年底的时候市场很好,很多公司制定2018年任务是较为繁重的。公司的指标,公司的任务,公司的利润都要维护好。”以管理者的心态,小林

现在考虑的更多的是团队的荣耀。“任务有可能不会那么顺利的完成,但是市场再难,我们还是尽力去想办法完成指标。”小林说。

市场不好,他们的工作强度并没有减轻,反而更累了。如果说过去是体力劳动居多,那么他现在是脑力劳动、体力劳动并重,盘客户更细,定动作更细,拓客思路更细。

有时候他也会焦虑,但是他明白,焦虑是没有用的。“现在任务第一要把库存给去好,第二把后面工作步骤定好,第三个就是把团队建设搞好。”小林说。在市场不好的时候,越要关注到团队的状态。

“毕业两年,说长不长,说短不短,经历了楼市的大热,也经历了市场的困难,都是挺好的经历。”小林说。他所在的项目已经是尾盘,推完最后的房子就要清盘了。在房地产营销这条道路上,小林的征程还在继续。