

“体验前置” 助推济南楼市升温

实体样板 让家触手可及

□ 杜元杰

笔者在调查中发现,现房往往比期房更受欢迎,二期、三期一般比一期卖得更好,越是能直观体验到的房子,越能得到市场的认可。近日,一种实体样板间在济南大受欢迎,这种样板间就放在以后交付的实体楼层中,不仅避免了传统样板间另起炉灶的成本与“追求视觉效果存有潜规则比例”的嫌疑,更能让购房者切实感受未来家的具体空间。保利海德公馆的住宅、天业龙奥天街的写字楼等都采用这种样板方式,让置业者依据自身体验快速做出购房决定。

西客站片区的海亮艺术华府做得更为彻底,不仅把样板放在楼体内,还全城邀约试住人,免费试住三年的承诺不仅让购房者得到实惠,也真正体现了海亮地产的品质是有保证的。“提前住进自己的家”,这种把体验前置推向极致的方式受到青年置业者的欢迎。

品牌之旅 寻找价值认同

2015年济南品牌地产组织的异地体验之旅格外频繁。组织准业主或意向者去异地成熟项目体验考察,本身就是价值认同的过程和品牌

2015年,济南楼市在“政策+内需”的双重驱动下,已经开启回暖上行的通道,这种态势进入下半年更加清晰。据统计,7月份济南商品房共成交10774套,而8月份随着近20家品牌房企集中推开盘,专家预计单月销售过万不是问题。这“一路向好”的局面,与品牌房企在新形势下主动创新营销思路有莫大关联,其中“让体验前置”成为开发商当下卖房子的制胜法宝。

中原地产的营销专家告诉笔者,营销思维与方式的创新让济南房地产市场进入一个新的营销时代,传统营销注重硬性广告传递,让人被动接受信息,简单说就是“王婆卖瓜”式的单向传递。而现在是“先尝后买”式的体验营销,让购房者参与到价值认同与品质感受中,从而促进销售。市场也充分体现了这种营销创新的调整,无论是实体样板房开放还是社区试住,无论是品牌体验之旅还是工地开放日的广泛推行,不断推陈出新的营销活动注重的都是购房者实实在在的直观体验,强调购房者对价值的内化和认同,缩短了纠结与考虑的时间,加快了销售。

软实力的展示。中建长清湖组织的长沙之行、万达广场组织的武汉之行、荣盛锦绣湾组织的北戴河之行以及融创财富中心组织的北京之行等等,都取得了“传递企业价值、展现品牌实力、带动产品销售”的预期效果。

7月17日,济南高新万达广场一行走进武汉中央文化区,让来访者实地感受到了中国商

发展历程,让参与者对荣盛在济南的项目更有信心,更加放心。

智能体验 感受未来生活

为了强化购房者全面体验,开发商也在越来越多地运用智能技术手段,例如通过大量的3D动态演示、三维仿真投影等形式,让置业者在逼真情境中感受社区风貌和未来生活。

西城·西进时代中心营销中心是济南首个采用大量数字化展示手段的营销中心。笔者从现场看到,包括L型双LED屏数字沙盘、全息投影触摸屏、55寸互动洽谈桌、移动式广告机等先进数字化手段,结合IPAD无线操控,将营销中心妆点的科技感十足。项目营销负责人强调,我们更愿意这个营销中心成为实实在在的体验区,让置业者自己操作系统了解项目,通过3D动态系统感受未来可以触及的生活。

济南万科也在强调,购房者买房不再是为了买一套冷冰冰的水泥结构,而是考虑未来居住在这里,会以哪种方式生活,能体验到什么。每一个进入济南万科营销中心的人,都会被置业顾问用各种现代技术手段介绍未来生活在万科社区的一天是怎样的。让体验前置,让未来生活扑面而来,销售,自然水到渠成。

百步亭·中国MALL

世界纪录诞生地,再创济南新高度

8月8日,英雄山路400万㎡南城大都会——百步亭·中国MALL全城预约,这是继7月25日项目售楼中心开放创下世界纪录后的又一里程碑。活动当天预约1000余组,场内人气爆棚。所有预约客户都能领取一台多功能电饭煲,每位预约成功的客户还有抽取冰箱、空调等大奖的机会。项目起价仅为7588元/㎡,性价比极高;且本次预约交5千抵2万,优惠力度空前。

百步亭·中国MALL尚未开盘便如此受欢迎,再次印证了百步亭·中国MALL强大的品牌张力和巨大的产品价值。

立天唐人,商业地产实干派,在全国首创“喜道”、“副道”、“聚趴”、“小大学”、“逍遥MALL”五大产品线模式立志打造独一无二绿色商业综合体。不同于传统的功能单一的大盘,项目秉承政府“以业兴城”之重任,形成关联产业,形成一个有机可持续发展的生活城。六城三中心,体量为济南几大购物娱乐中心之和。项目配套4所幼儿园、2所小学、1所初中、1所高中,15年全程名校教育;现已确定省重点经五路小学、实验初中,砥砺子女成才之道。

百步亭,中国幸福社区第一品牌,致力于打造“百步之内必有齐全的配套设施,百步之内必有完善的服务体系,百步之内必有贴心的人文关怀”的中国幸福社区第一品牌。

不管从品牌还是配套还是居住环境,都值得您期待。项目首期推出85-148㎡纯板楼全明舒适户型,完美品质、生态宜居,无不令人向往!

恒大龙奥御苑

半山奢装退台洋房首现泉城

花园洋房作为当代城市优居生活的代表,因其明显的建筑风格、极强的设计感等硬性指标一直被市民追捧。时下,恒大龙奥御苑,作为纯正退台观景洋房,正式入驻济南。

恒大龙奥御苑规划用地面积19公顷,总建筑面积38万㎡,尊处奥体CBD核心区最后一处生态宜居宝地,依山傍水打造低密度中央豪宅区,畅享万亩城市林海,超大景观内湖。项目主推120-206㎡退台观景洋房,建筑立面采用简欧风格,竖线条与坡屋顶的结合使得建筑更加挺拔美观。一梯两户庭院设计,赠送超大景观露台。跃居城区唯一退台观景洋房。

配套方面,恒大·龙奥御苑,尊处CBD后花园,近享千亿级商业配套,喜来登酒店、中弘广场等璀璨商业,坐拥5分钟便捷生活圈。传中国坡地风水文化精髓,精筑新古典建筑,融合人文艺术的立面,历久弥新,创新层退台设计,在进退间,显露至高人生风景层次;在超空中露台上,凭栏远眺,四季胜景尽收眼底;皇家台地园林,错落有致布局,至高品质生活。

CBD后花园120-206㎡绝版山景退台洋房临时接待中心全城开放,恭迎品鉴。(尹吉)

品质,源于专注

——中捷·紫悦华庭项目工地开放日采风



房子是人心身栖息的避风港。一座住宅建筑只有将品质与舒适融为一体,才可以成为人们心目中能够遮风挡雨屹立百年的真正家园。

近日,笔者来到位于工业南路与飞跃大道交会处的中捷·紫悦华庭,恰逢项目的工地开放日,通过实地体验,对社区精工品质和规划有了更深入的了解。

品质源于专注

中捷·紫悦华庭始终坚持高品质的自我要求,项目住区规划中心突出,布局考究,获得了行业内外的好评与广大业主的青睐。

据中捷置业济南负责人介绍,中捷置业集30年专业房地产开发经验与世博建筑品质于一身,高品质是他们不懈追求的理想,更是自觉地以“中国梦、精品梦、幸福梦”为立身准则,始终坚持“当质量与成本发生矛盾时,成本服从于质量,当质量与进度发生矛盾时,进度服从于质量”。中捷·紫悦华庭由标杆企业欣捷建设承建。作为全国优秀施工单位,欣捷建设严格进行检测质量把关,在紫悦华庭的建设中力求每一个细节上保证最终成品的高品质要求,为未来业主建造真正的精品工程。

稀缺低密绿色社区

笔者了解到,紫悦华庭是济南东城区少有的小高层住区,2.5的容积率能确保项目的舒适度。给客户提供最温馨最舒适的住所,这不

仅是每一个中捷人的理想和追求,更是中捷置业义不容辞、孜孜以求的社会责任。

紫悦华庭规划绿化率35%。采用创新的连廊设计,使两梯四户的平面格局能够达到一梯两户的空间享受,户型设计集中捷30年经验之大成,采用大面宽、小进深的设计,方正实用,户户朝阳,明厨明卫,双阳台配置,不仅可以满足生活、景观双向需求,同时扩大厅室的使用面积。

紫悦华庭为一星级绿色住宅建筑,即紫悦华庭在建筑的全寿命周期内,可以最大限度地节约资源、保护环境和减少污染,为人们提供健康、适用和高效的使用空间。交房后社区内泛园林景观大过十个足球场,中心立体式园林独具江南园林意蕴,上万平方米中轴景观区引风景入户,一亭一阁,皆入画境。

高品质标化工地

紫悦华庭施工现场为高品质的标化工地,施工现场都是切实按照施工平面图进行施工布置,给排水、施工用电、施工机械安装及材料堆放和场地道路、甚至是砂、石等堆放场地也全部硬化。材料堆放都是按照砖成垛、砂石成方,板材成垛的标准;砂、石堆放场地和钢筋、木材加工场地,均采用的100厚C20砼硬化,其他场地为80厚碎石三合土碾压,1:2水泥砂浆面层。这些都保证了无扬尘出现,确保了施工现场的清洁,即使是穿皮鞋进入工地,都不会沾灰出来。紫悦华庭严格执行了《建筑法》、《安全生产法》及《建筑工程安全生产管理条例》,施工现场的机械设备都有专人(持证)进行管理。

买消费型保险不“划算”吗?



□ 郭盼

“几年前我买了份消费型健康险,有住院及手术补贴,但这几年我也没生病也没住院,每年还要交保费,貌似不划算,保费都白交了还不如把钱存银行呢!”投保人金娟最近向笔者反映道。其实,以上这种想法存在于很多购买了保险的人心中。

“如果不发生保险事故,保费就拿不回来了?”对于消费型保险产品,投保人多有这样的疑问,当支付的保费存在“覆水难收”的可能时,大家更倾向于选择返还型产品。就算不发生保险事故,返还型产品到达一定年限后也能拿回保费,没有经济损失当然更“划算”。然而这样的想法真的合理吗?

对此,济南大学经济学院教授张红认为,在投保时过多地注重保单的投资功能,甚至一味盯着能拿回多少钱并不是一个成熟的理财习惯。因为保险的主要功能是保障,而储蓄、投资只是附加值,投保时不可本末倒置了。

保险不等于浪费

很多人在选择保险时更加偏爱返还型保险产品,在保险到期时或是某个约定的时间不仅可以拿回保费,还能获得一定“增值”返还。不失为一举两得的好事。

然而,笔者从保险公司工作人员处了解到,其返还型保险的费率要远高于消费型产品,同样一款保额10万元的人身保险,消费型产品的保费可能只要每年200元,而返还型产品的保费可能需要每年2000元甚至更高。从保障能力上看,既然保额是一样的,那么消费型就不会输给返还型产品,反而能令投保人以更低的成本享受到同样保额的保险待遇。

反观返还型产品给出的“增值回报”,虽然看起来光鲜诱人,但实际的内部贴现率却很低,计算下来,实际的年化收益可能还敌不过货币基金或是定期存款的收益率。所以如果你每年把大笔的费用作为保费投入返还型产品,那等于失去了这笔资金做其他投资所能带来的潜在收益。所以将保险看作“投资”,怎么也不划算。

济南大学经济学院教授张红认为,保险保

的就是“万一”,没有发生意外就是最大的收益。“好多购买者并不十分清楚自己的目的,甚至有时候会把买保险当成投资,而不是出于‘风险嫁祸’的动机。”

事实上,也正是由于“没有出险就不返还本金”的特点,消费型保险才具有保费低并且保障高的优势。所以,消费型保险不等于“浪费型保险”,只要投保人在投保时结合自身实际,购买时有所侧重,这种没有返还性质的消费型保险产品也能提供实实在在的保障。

如果想要达到“保障+投资收益”的效果,也可以通过组合的方式实现,一边进行金融投资,另一边购买消费型保险产品,这样既能获得高额的保障,又不会失去资产保值、升值的机会。

选保险先看保障范围

当你不再把保险看作一种投资时,自然会在挑选具体产品时更注重保障功能。家庭潜在的财务漏洞在哪里,哪些保险产品可以堵住漏洞,解决这些问题才是保险的意义所在。相比投资型产品,意外保险、寿险、健康险更受关注,而这类产品才能为家庭建立更多保障。

太平人寿开通公益活动线上参与平台

10000余“微心愿”待爱心人士认领

□ 宋颖

8月5日,太平人寿在其官方微信正式开通了“点亮微心愿,太平爱传递”爱心公益活动的线上参与平台。至8月10日,全国爱心人士均可通过该平台,认领贫困地区孩子们的“微心愿”,帮助他们实现朴实而美好的小愿望。

“点亮微心愿,太平爱传递”爱心公益活动是太平人寿常设公益项目“手拉手爱心书屋”的升级和扩展。由太平人寿在百所“爱心书屋”所在学校和其他贫困学校中收集孩子们的心愿,并组织全国范围内的线上及线下心愿认领活动,邀请公司客户和社会爱心人士共同帮助孩子们实现小小的“微心愿”,传递爱心与希望。

该活动共分为心愿收集、心愿认领、心愿实现、感恩回馈四个环节。目前,太平人寿已收集到孩子们的“微心愿”10000余个,公司官方微信的心愿认领活动页面也正式推出,线上、线下的爱心认领全面展开。在8月5日至8月10日期间,任何爱心人士都可通过公司官方微信的专属页面参与活动,选择认领并帮助孩子们实现“微心愿”。之所以选择微信作为本次活动的线上平台,太平人寿也是希望通过参与者自发的转发、点赞,让更广泛的社会人群能够关注这些需要帮助的贫困儿童,让孩子们能够感受到更多的爱心和温暖。线下,太平人寿的千余家服务网点也已在全国各地陆续组织地面活动,邀请公司客户及爱心人士认领心愿。据介绍,太平人寿一直秉持着“企业搭

台,公众唱戏”的态度组织开展各类公益活动,希望由公司打造易操作、参与性强的公益平台,降低慈善活动的参与门槛,从而提升活动的广泛参与性,拉近慈善与普通民众的距离。此前连续三年开展的“太平手拉手爱心书屋”公益项目,正是太平人寿实践自身公益态度的具体表现,三年募集图书超过80万册,在全国近150所贫困学校建立起爱心书屋,这一成果也足以证明社会公众对太平人寿公益活动组织形式的认可。

今年的“点亮微心愿,太平爱传递”活动,也同样具有低门槛、易参与的特点。据了解,太平人寿从贫困学校收集到的孩子们的心愿都非常朴实:想要一把雨伞,可以让书包淋湿;想要一个小电扇,可以让奶奶凉快点;

想要一支钢笔,可以写漂亮的字;想要一粒桃树种子,可以自己种桃子,不用妈妈花钱买……这些简单朴实的“微心愿”,都寄托着孩子们最纯真的梦想和期许。



投保建议——

谁更需要消费型保险?

对于那些年纪尚轻,而且事业处于成长期、收入较低的人群,可以主要考虑消费型保险。如果你是投资高手,并不在意返还型保险的那点收益,也完全可以购买这类保险。此外,选保险也要看特定的阶段和人群,比如经济能力有限,工作状态又不稳定,工作地点也不固定的人群,投保消费型保险更为明智。

谁更需要返还型保险?

虽然返还型保险的收益回报并不高,但对于那些收入丰厚,花钱又大手大脚的人来说,买返还型保险若干年之后至少还能够存下一笔,用于日后的养老或子女教育,这也未尝不可。无论怎样,对于大多数人来说还是应当秉承“花小钱办大事”的原则,保险的核心是保障,想得到更高的投资回报,最好选择其他方式。

爱容整形携手建行开通信用卡美容分期付款业务

近日,济南爱容整形美容医院联合中国建设银行推出济南市首家“整形美容刷信用卡分期付款”业务,持建设银行信用卡在爱容整形医院进行项目消费的顾客,可享受0利息、0手续费分期付款整形项目,求美者可根据自身情况及消费金额,选择3—24个月不等的分期时间。

相关数据显示,在校大学生及年轻上班族对整形的需求最高,而她们往往局限于没有收入来源或者收入水平不能满足当下需求,错失变美的最佳时机,更有甚者,为了贪图便宜到一些没有医疗资质的非法机构接受整形项目。济南爱容整形医院董事长张庆国介绍道:“此次推出的分期付款业务是为求美者着想,分期付款能够缓解眼前的经济压力,促使她们选择正规的医疗机构,确保整形项目的安全。”(苑国威)

大学生走进京杭大运河

临清段调研运河文化

7月31日,聊城大学历史文化与旅游学院志愿者走进聊城市京杭大运河——会通河临清段举办了“古风留于人心上,运河保护看今朝”活动。活动中,志愿者们向当地村民介绍会通河临清段的历史和保护进行了调研,呼吁村民们共同为运河保护贡献力量。活动丰富了志愿者的运河知识,提高了村民的运河保护意识。

公告

经济南市天桥区民政局审核批准,济南市天桥区黄台电子商务协会于2015年7月27日登记成立。社团登记证号:AC15011;法定代表人:高川;办公地址:济南市历山路19号。特此公告。

2015年7月27日