

走,到地市去!

2008 郑州地产新密、开封路演活动下月启动

阳春三月,2008 郑州地产新密、开封巡回路演之大戏即将登场。作为第十届(2008 春季)郑州住交会的延续,本次路演是首次大规模在新密、开封市场以郑州房产为推广主题的大型活动,旨在对郑州房地产进行深度推广,为开发商提供一个与新密、开封百姓面对面交流的平台,为新密、开封市民购房提供最大的便利。

据本次活动组委会负责人介绍,路演活动启动时间是4月12日。

晚报记者 梁冰



很多开发商认为,此次路演将会延续郑州第十届住交会“乍寒还暖”之势

新密、开封巡回路演依旧秉承准入制 服务于开发商和购房者

随着郑州城市框架的不断拉大,新密、巩义、荥阳、开封等地市已融入到大郑州的建设规划中,吸引周边越来越多的消费者到郑州来购房或投资。据统计,2000年以来在郑州置业的人群中,53%的购房者来自郑州以外的县市,而在这53%中,来自新密和开封的购房者占到40%以上。在2008奥运之际,作为第十届郑州住交会的延续活动,郑州晚报将深入到新密、开封,与郑州房地产业内的实力企业和品牌项目进行大型联合路演。

以“办郑州人自己的购房节”为已任的郑州住交会已经成功举办了十届,郑州住交

会已不仅仅是购房者看房、买房的展会,更成为开发商展示实力与品牌影响力的权威平台,新盘入市亮相的首选舞台,成为中原地产发展的风向标和中原地产最具影响力的第一房展盛会。

2008年,可以说是房地产市场的博弈年,是开发商和政策的博弈,也是开发商和消费者的一场博弈。

去年以来,国家对房地产的调控从以需求调控为主转向增加供给,改善供给结构,加大了对经济适用房、廉租房建设的支持,于是,房价下降说、市场拐点说从去年10月份开始便笼罩

了整个楼市,市场观望气氛变得愈加浓厚,一场博弈由此开始。

在房地产业格局嬗变的形势下,郑州房地产企业间进行的不仅是品牌、实力、魅力的较量与展示,更是地产业新观念、新思维的对决。

“2008 郑州房产新密、开封巡回路演将更深度地集合地产开发与地产服务的理念,为参展商与购房者搭建一个展示和交易的特殊平台。本次路演依旧秉承住交会‘准入制’原则,选拔一批优秀的地产企业和楼盘向新密、开封两地的购房者推介。”路演活动组委会负责人介绍。

延续郑州第十届住交会“乍寒还暖”之势 帮助开发商卖好房、老百姓买好房

郑州虽然受政策调控的影响不如一线城市那么明显,但开发商和消费者之间暗暗的较量也在进行着。怎样帮开发企业走出去,让市场“动”起来,如何在目前的市场形势下寻找行之有效的销售渠道,如何在第一时间锁定目标消费群体,已经是媒体不容忽视的责任和义务。于3月13日至16日在省人民会堂隆重举行的第十届郑州住交会,被给予厚望,业内人士期望此次房展会能成为中原楼市的“破冰之举”。

正如思达置业策划总监师凯伦所说,从去年10月下旬至今,房地产市场遭遇了2000年

以来最“冰冷”的销售局面,不少中小开发商被一系列的新政压得喘不过气。第十届郑州住交会在这种大的背景下顺势而出,理所当然地受到开发商和购房者的欢迎。

第十届郑州住交会的确实不负众望,据不完全统计,4天展会时间,携曼哈顿广场和升龙国际中心两个项目参展的升龙置业共接待客户1132组,曼哈顿广场项目的住宅和商铺共成交19套;新长城地产共接待客户962组,华城国际公寓成交6套,商业成交4套,写字楼成交1套,车位销售1个;思达优典接待客户673组,

意向成交13套;基正盛世港湾接待客户近500组,成交23套……

这一组组数据也许向人们透露出了某种讯息,郑州楼市正在渐渐回暖?

4天的时间是有限的,远在其他县、市的百姓一样有着“买好房,到郑州买房”的愿望与需求,但受到地域和交通的限制,不能亲临住交会现场,所以才有了2008 郑州房产新密、开封巡回路演的设想。路演组委会负责人说:“我们的宗旨是将开发商手中最好的房子卖给新密、开封的市民,同时也帮助新密、开封的市民买到最好的房子。”

——相关链接——

为路演呐喊

路演时间:4月12日启动

路演地点:新密万客隆广场、开封(待定)

路演花旦:升龙、鑫苑、思达、路劲、通利、安泰、基正等

截至记者发稿时,参与路演活动的开发商已达十余家,展位已经被选过半。各参展商纷纷表示,由本报主办的2008 郑州地产新密、开封路演活动适时、顺势,既顺应了市场的发展,也满足了地市购房者的需求。

路演内容:涵盖30平方米到200平方米的大、中、小户型,位置纵横郑州东、西、南、北。

大交通时代让城市亲密无间 异地置业将成为购房热点

新密、开封的市民在自己家门口就可以买到郑州品牌开发商的品质楼盘了。将于4月12日举行的2008 郑州房产新密、开封巡回路演活动无疑会把这一期望变成现实。

“住在中牟,白天到郑州上班,晚上去开封吃夜市,闲下来到雁鸣湖吃螃蟹。”曾有人这样展望居于中牟的生活。但是,随着郑汴城际轻轨、郑州城市地铁1号线的建设与连通;新四环、解放路跨线立交,陇海路、沙口路高架快速通道的建设,郑州大交通网络的架起,我们可以相信,“住在郑州,工作在新密、开封”将会是很平常的生活。

新密位于郑州西南40公里处,是全省26个加快城镇化进程重点县(市)和23个对外开放重点县(市)之一。

它地处以郑州为中心的中原城市群隆起带和“郑州半小时经济圈”内,已纳入大郑州建设

规划之中,交通网络四通八达,紧临京珠高速公路和郑州国际机场,郑少高速横贯东西,基础设施完备,综合能力已跨入全国百强县市行列。2006年,全市完成生产总值163.2亿元,城镇居民人均可支配收入8773元,农民人均纯收入4558元,城乡居民储蓄余额101亿元。2003年以来,综合经济实力连续三年位居全省第二。

新密强大的经济实力及其市民强劲的消费力毋庸置疑。与此相对应,有了一定的经济基础,必然追求更高质量的品质生活,于是,到临近的有着巨大优势的郑州购房就成了新密市民的不二选择。

而开封是河南省东部地区重要的中心城市,国家历史文化名城、旅游胜地。

在郑汴一体化的发展战略下,开封城区经济开始了快速的循环发展。由省政府编制的《郑汴产业带总体规划》详细描述了郑汴一体化的宏

伟蓝图:经过十年左右的发展,郑汴产业带将建成我省高新技术产业基地、现代制造业基地、文化教育及旅游产业基地和重要的创新示范区。

随着郑开大道的建成通车以及将要兴建的豫兴大道、中央大道、汴西大道,交通瓶颈业已解决。此外,在郑开大道南侧,还将建设郑汴城际轻轨,并与郑州城市地铁1号线相连接,郑汴两城间的交通将不再成为困扰人们购房的难题。以前,开封市民或许把眼光放在了郑东新区、中牟等郑州与开封交界的地带,那么随着郑州大交通的畅通,人们的选择自然会更加宽泛,所需要考虑的应该只是房产品本身而已。

“让开封人在郑州安个家,这已经不是梦想,而是现实。”路演组委会负责人说:“把郑州的好房子卖给新密、开封的百姓是我们和开发商的初衷,帮新密、开封市民在郑州买到好房子的心愿我们一定能够实现。”