

第十一届郑州住交会盛装开幕

开门红:近万市民追捧盛会、意向成交近千套、购房优惠起风暴

【五一小长假】

住交会给您送实惠

昨日,为期4天(4月30日至5月3日)的第十一届郑州住交会隆重登场,作为晚报精心准备的一道大餐,绝对会让来展会过小长假的市民收获丰厚。

本次展会是在楼市持续低迷的情况下召开的,但还是吸引了30多个品质楼盘、16家家装公司,以及数十家建材、配套服务商积极参与。

在昨天的住交会现场,来看房的市民络绎不绝。地产长城、鑫苑、宏信、明天、昌信、振兴、海森等品牌地产商风光无限,他们和大地等装饰公司同台竞技,比品质、比优惠、比礼品、比创意。家装建材展区,大地、美巢、超凡等家装商家,卖力地向过往消费者推介自己的设计师、设计方案……

据组委会透露,此次展会不仅将向市民展示众多精品楼盘,还精心策划了一系列相关活动,包括改革开放30年中原地产成就人物巡展、三才惠民工程、2008年中原房地产创新大会、奥运知识竞赛活动等。

另悉,本届住交会,组委会特邀请了中原一线律师专家、高级房地产专家、验房师等亲临现场,为市民免费解答购房疑难问题。市民林先生称自己没有购房经验,“现在好了,到住交会现场不仅能看房子,还能现场咨询专家和律师,感觉就像吃了一颗定心丸。”

一名房地产业内人士在接受采访时表示:“此次住交会要选出中原地产的改革者与见证者,在改革开放30周年之际畅谈他们所经历和见证的中国房地产业的风云变幻,这也会帮助市民在安家置业方面判断更加理性。”

在家装装饰展区,与往届不同,此次参加展会的16家品牌企业竞争更加激烈,给市民的优惠也更多,这也带来了双赢结果。河南超凡装饰公司的一位员工高兴地说:“住交会是展示家居装饰行业实力的好机会,不仅能够达到提高知名度的目的,还能实实在在签下不少合同。”

【商家大比拼】

展位漂亮得像景点

开幕式刚结束,一位在旅行社工作的李先生兴奋地说:“原以为住交会只是卖房子,没想到展台布置得也这么漂亮,如果有朋友来郑州,我一定介绍他们来看看。”

来自开封的马先生夫妇有同样的看法:“住交会布置得这么漂亮,在这里不仅可以买到房,还可以得到非常好的视觉享受。”

在住交会上,各房地产商都将展厅精心布置,展现自己的设计理念,突出个性。淡黄色的屋顶,红色的砖墙,墙壁上挂着壁画,坐在宽敞的客厅里喝一杯香浓的咖啡或一杯清茶,享受着房子所带来的乐趣。托斯卡纳的“风情小镇”在展区中分外惹眼,号称纯粹的意大利风情,提出手工建筑理念。让人更为惊艳的是,售楼小姐穿着长长的宫廷贵族服装,展现出优雅和美丽。

各房产商都打出自己的概念牌。“清华·忆江南”打出“在城市中生存、在山水中养生”的概念,展区的地板铺成蓝色的,在“海”上还放着一张皮筏艇,犹如真的到了海边;“康桥·上城品”提出了“婚房、换房计划”,目标直接瞄准年轻人和中年人。此外,不少地产商还在展区设置玻璃墙等,让前去参观的市民享受不一样的风景。

4月30日,由本报主办的为期4天的郑州市第十一届住交会在省人民会堂广场隆重开幕,截至昨日18时,住交会开幕首日成绩斐然:近万人次的客流,873套房屋有意向成交,16家家装企业共接492单合同,再加上本次展会事前进行了精心的筹备,第十一届住交会甫一登场,就受到市民的热烈追捧。 晚报记者 张华 樊无敌/文 王梓/图



买房子是件大事,可得仔细挑挑。

【1元1平方米】

购房优惠放营销首位

“优惠风暴”是历届房展会的亮点,此次也不例外。

在此次房展会上,除了展现独一无二的品质外,各房产商都把购房优惠措施放在营销的首位,限价房更是成为很多房产商们抛出的“玉”。

“喜迎奥运20套一口价特惠房等着您!”“宏益华·香港城”推出的特惠房,一上午时间就吸引不少市民前来咨询。据工作人员说,该特惠房很受市民欢迎。在3月份本报举行的住交会上,该公司推出的20套房源迅速售完,目前,此特惠房建筑面积在70-80平方米之间。

在此次住交会上,房地产商们最常用的优惠措施就是交排号费,以交1万元定金抵2万元房款等方式送优惠,河南昌信置业提出了交3.5万元顶5万元的大优惠活动;西湖新城更是提出购房免双气配套费(多层分期不免)等“三重礼”。首座国际广场更是推出了1元1平方米的优惠措施,即凡是在五一期间购买该公司房产的前10名,有机会获得此等优惠。

在家装、建材方面,各个参展商也推出不同程度的优惠,受到了消费者的欢迎。



来,晚报的住交会能让您满意。



看,“宫廷贵族小姐”也慕名来助阵。

【投资性买房减少】

两居室最受市民欢迎

昨天的住交会现场,络绎不绝的看房者让记者感受到了他们的热情。一大早,来自北区的蒋先生就来到展会现场,为儿子结婚挑房子。蒋先生高兴地说:“郑州住交会规模大,影响力强,到这里买房机会更多。”

“想要个20-30平方米的小户型。”市民尚先生一进展区,就找自己的既定目标。尚先生想选择一套小户型用来投资,要求位置在中心城区,价位在每平方米3000多元,但这个目标目前还比较难以实现。

在机关上班的顾先生在中午时分匆匆来到展会现场,知道房展会当天开幕,苦于还要上班,只能中午抽时间来看看。他表示还会趁假日期间好好逛逛房展,再去楼盘现场看看……

在采访中,多家房产公司工作人员告诉记者,来挑房的市民多是为了自住,投资的在减少,90平方米左右的两室一厅或两室二厅最受欢迎。

【收获多多】

一天意向成交近千套房

昨天虽是上班时间,前来观看房展的市民依然很多,许多市民趁着午休时间抓紧时间来转转。在昨天的展会上,共873套房屋有意向成交,其中“宏益华·香港城”来访70组,“和家园”意向客户100组,“非常男女”60组,“鑫苑”186组,“利海·托斯卡纳”有两人各交了1万元的定房费,西湖新城有一人交了定金。

【开发商谈楼市】

5月将是楼市回暖期

“我对郑州楼市前景还是看好的,5月将是楼市回暖期,因为南方和北方的楼市有很大差别,南方存在较大泡沫,而北方楼市的房价基本是随着国民经济发展而稳步上升的,基本不存在泡沫,稳定发展将是未来楼市的态势。”

——河南宏益华房地产开发有限公司总经理陈硕强

8月份前房地产市场会回暖

“从现在经济形势来看,5年内房地产市场还会热,5年后会有所降温,10年之后要根据当时的社会发展形势来判断。我们公司没有贷款,没有经济压力,可以把产品慢慢卖,但如果以可持续发展的态度看房地产市场发展,我认为房地产市场的回暖时间不会超过8月份,如果8月份以后还热不起来,将会有一部分地产商淡出。”

——郑州市长城房屋开发(集团)有限公司董事长申仕禄

楼市前景不太明朗时要注重品牌建设

“为什么我们的项目选择在第十一届郑州住交会上亮相,是因为住交会自身的影响力吸引了我们。在目前楼市前景不太明朗的情况下,只有注重品牌建设的公司,才能够赢得市场的先机,而昌信置业就是抱着让消费者对自己产品进行挑剔的目的来到住交会的。”

——河南昌信置业有限公司副总经理马占松

没想到本届住交会这么有人气

“没想到本届住交会能这么有人气!房地产市场的刚性需求决定了房价不可能下降,目前楼市正处在逐渐回暖时候,这点从住交会的人流量就可以看到。在目前这种形势下,开发商应该做的是加强自身内功的修炼,认真把自己项目的品质搞好。”

——居易国际21世纪国际城项目副总经理罗卫华

卡丁演艺酒城
5.1心友三小龙
中国当红实力组合献艺
天明路订台电话:63696333