

“全城置业在行动”系列报道之一

晚报购房俱乐部 全城置业俱优惠

加入购房俱乐部,就能享受到特别的购房优惠,连日来,随着本报购房俱乐部的启动,报名参加的市民络绎不绝,每天的来电及来访量近百组。同时,本次活动也吸引了众多开发商的热情参与,如利海托斯卡纳、曼哈顿广场、鑫苑金融广场、中凯华府、21世纪国际城等,更多的精品楼盘还在陆续加入中。 晚报记者 袁瑞清



李丹 制图

精品楼盘展示、看房直通车、免费验房,系列活动贯穿5月

凡加入俱乐部的会员,在购买本报推荐的精品楼盘的时候,均能享受到特别的优惠

“楼市寒冬仍在持续。”郑州一名开发商表示,目前市场上持币待购的群体仍旧庞大,开发商与购房者之间的博弈仍在继续。

来自官方的数据显示,今年郑州商品房销售面积大幅下跌,与前两年相比,商品房成交量全面低于2006年和2007年,2008年前三个月商品房成交面积分别比2007年下降39.66%、59.96%、29.19%,比2006年下降4.65%、1.46%、28.57%。

楼市“流感综合征”在4月份也得到了体现。今年4月,郑州市商品住宅共销售4530套,平均一天卖出了151套,商品住宅销售价格每3798元每平方米,每平方米比3月降了250元,降幅达6.18%,为近两年以来降幅最大的一次。

不少专家估计,由于宏观调控政策的影响,消费者“持币待购”和开发商“持房待售”的博弈还会继续,市场上“有价无市”的格局会更加明显。

而另一方面,不少消费者也在迷茫。近段时间以来,不少消费者致电本报购房俱乐部表示,面对市场上名目繁多的楼盘,往往无所适从,不知道哪儿的房子才值得购买。“购房者个人在完成从选房——看房——购房整个过程,不但需要花费大量的精力、财力,而且因为不专业导致问题很多。”一名姓李的消费者对记者说,“希望市场能有一家贴心贴心的专业服务机构,能够提供‘一站式’的购房服务。”

开发商在苦恼,消费者在迷茫,面对这种尴尬,作为中原主流强势媒体,郑州晚报主动担当起开发商与消费者之间相互沟通的桥梁,“全城置业在行动”全面启动,并率先在5月推出“楼市购房集结号”活动,旨在打破楼市低迷困局,为消费者寻找理想之家,推动中原楼市理性发展。

据介绍,一系列活动将贯穿5月,如全城精品楼盘展示、看房直通车、为业主免费验房等。而作为活动重要组成部分的“郑州晚报购房俱乐部”会员征集活动,也已经全面展开,凡加入俱乐部的会员,在购买本报推荐的精品楼盘的时候,均能享受到特别的优惠。

一天电话百余组,会员火爆招募中

俱乐部已拥有会员数千名,两天内就有126名报名者打来热线电话要求入会

自从上周四“郑州晚报购房俱乐部”征集会员的消息刊登出来后,本报的热线电话就一直没停过,报名加入俱乐部的消费者络绎不绝,当天就接到热线电话83组。

上周四早上8点半,在二七广场附近上班的王雪丽女士第一个打来报名电话。她说,虽然她和家人平时也经常关注房产方面的知识,也去一些楼盘现场看过房子,但由于是首次购房,还是感到很迷茫,“许多问题都弄不清楚,也不知道哪里房子好些,总在二室和一室之间徘徊。”随着结婚日期的临近,买房已经成了她今年亟须解决的大事之一,“就是希望通过俱乐部的帮忙,尽快找到合适的房子,要不心里老惦记着。”

“我想买一套100平方米左右带暖气的房子,你们能帮忙找到吗?”一接通电话,赵女士就急切地问道。二次置业的她对房子的品质有着更高的要求,而购房直通车的开通,成了她加入购房俱乐部的重要因素之一,“现在市场上的房子太多了,自己去看,根本看不过来,而且很多专业问题也不懂,如果大家组团去看,相互

间也能有个交流沟通,看房也就更加有针对性了。毕竟买房是一件大事,组团的力量总比个人大得多”。

“加入俱乐部,购房真的有优惠吗?”70多岁高龄的刘老先生是报名者中年龄最大的一位,当得到记者的肯定回答后,刘老显得很高兴,“人老了,就想找一个生活舒适的地方,只是自己平时也没有精力去各个楼盘看房了,俱乐部是一个很好的方式。”他说现在住在中原路上,四五口人挤在一套不足90平方米房子里,“这两年,生活水平提高了,经济条件也逐渐宽裕了,有能力考虑买房的事情了。”他表示,“想在郑东新区买套二室一厅的房子,那边是新城,环境、医疗配套都比较好。”

“购买品质好、性价比高的房子”,聊起购买意向,不少报名者都希望能通过俱乐部的力量,找到真正性价比高的房子,在他们看来,具备成熟配套的项目更容易被接受,“毕竟是将来生活的地方,交通、购物、休闲等方面的便利

非常重要”。

许多热心消费者还给俱乐部提出了建议。市民王先生说,购房直通车应该长期坚持下去,“对我们这些不懂房产的消费者而言,跟着晚报去购房,心中底气足。”袁女士则认为,直通车是一项真正服务于消费者的措施,“我觉得可以适当收取一些费用,只要能把活动办好,我觉得交点钱也无所谓。”

赵女士希望俱乐部能提供法律以及验房方面的服务,“我有几个同事在买房的时候,由于不了解相关法律,吃了一些亏。”针对赵女士的要求,本报已经与一些房产方面的权威律师以及验房师取得了联系,他们将向俱乐部会员提供相应的帮助。

目前,“郑州晚报购房俱乐部”已经拥有会员数千名,仅上周四与周五两天,就有126名报名者打来热线电话要求入会。

同时,本报购房俱乐部会员征集活动仍在进行中,消费者可通过电子邮件、热线电话,或者来报社登记等方式加入俱乐部。

会员购房优惠从几千到数万,俱乐部撬动郑州楼市

俱乐部不仅维护了消费者的权益,也在开发商与消费者之间架起了一座沟通与了解的桥梁

本次活动也得到了郑州一线品牌开发商的热情追捧,利海托斯卡纳、曼哈顿、鑫苑金融广场、中凯华府、21世纪国际城、新长城·华城国际公寓、升龙国际中心、康桥上城品、阳光公园道、中原花市、正商·颖河港湾、天伦水晶城等众多品质楼盘已经抢先加入,同时,更多的品牌正在陆续加入中。

只要是本报购房俱乐部的会员,凡购买参加本次活动楼盘的房子,均能享受到特别优惠,“优惠幅度从几千元到数万元不等。”新长城华城国际公寓相关负责人表示,俱乐部会员如果一次购买3~8套公寓,可以享受1个点的优惠,8套以上的不仅能享受2个点的优惠,还有空调、冰箱等家用电器相送;作为郑州标杆之作的曼哈顿广场也为会员提供了大幅度

的优惠措施,在购房总价的基础上优惠2万元;另外,购买正商·颖河港湾的会员也能享受到额外优惠。

“所谓的刚性需求能否在5月得到释放,我对此所抱希望也不大,因为刚性需求并不等同于有效需求。”正如深圳泰辰置业顾问有限公司总经理周心昱所言,5月楼市能否回暖仍旧迷离。业内人士分析,政策的累积效应导致市场“观望”情绪的蔓延,“越来越多的购房者持币观望,这是成交量锐减的主要原因。”另外,物价上涨和利率抬高了市民的购房成本,真实的住房需求成为无效需求,迫使他们不得不放弃或暂缓购房计划。

在这种情况下,郑州晚报购房俱乐部的启动以及看房直通车的开通,仿佛给市场注入了

一针强心剂,正在搅动郑州楼市,促进市场回暖,推动楼市更加理性发展。

据悉,经过一年多的积累,郑州晚报购房俱乐部不仅已经拥有了数千个购房会员,并建立了专属QQ群,由专人进行管理、归类,有着成熟的运作经验,并取得了良好的市场效果。同时,在本次“全城置业在行动”中,本报将陆续推出精品楼盘展示,向消费者推荐最具购买价值的楼盘。

“购房俱乐部不仅维护了消费者的权益,也在开发商与消费者之间架起了一座沟通与了解的桥梁。”河南财经学院教授刘社认为,在市场观望情绪仍旧浓厚的情况下,加强消费者与开发商之间的了解与信任,将有利于破解楼市困局,促进市场回暖,对整个楼市的理性与健康也将起到积极作用。