

品质楼盘竞相参展 招商工作接近尾声

一场全民共享的地产盛宴即将开启

“截至目前,已有30多家开发商报名参展,其中包括商业和住宅。住宅方面大小户型都有,可以满足不同需求的消费者,不过此次展会最显著的特点就是各家开发商均推出了相应的优惠。”第十二届郑州住交会组委会负责人介绍,“招商工作已接近尾声,将于本月底盛装亮相。”

据了解,本届展会自7月底启动招商工作,引起了社会各界的关注,各房地产企业积极报名参与,经过组委会“准入制”的筛选,鑫苑、绿地、名门、利海等郑州品牌开发商均悉数参展,且在展会现场有优惠推出,为购房者创造一个品质楼盘的民生购房节。

随着房地产行业发展的日趋成熟,“民生地产”的概念逐渐浮出水面,民生问题也得到政

府、开发商及购房者的高度关注。在房地产行业,所谓民生,就是以老百姓居住的真实需求为依据,以价格、建筑品质、节能环保、设计创新等方面为考量元素加以核定。本届展会敏锐地把握住了行业这一热点,将“准入制”的考核标准定为民生楼盘的表现要素,但凡最终出现在第十二届郑州住交会展会现场的都是走在行业前端的民生楼盘,它们能更好地代表郑州地产行业的发展水平,宜居性突出。

从郑州首届个人购房展到第十二届郑州住交会的筹办,郑州住交会已经成为房地产行业的品牌展会,得到购房者与开发商的高度认可,正如河南老街坊置业营销总监白伊剑所说:“郑州晚报的展会经验已经很足了,值得信赖。”因此,该公司旗下的原盛国际与卢浮公馆在第一

时间报名参加展会。

其实,品牌展会的核心竞争力不仅在于展会现场参与楼盘的数量与品质,还有与展会同步进行的活动纷呈。郑州住交会期间的活动一向令市民叫好,如去年秋季举行的第九届郑州住交会,世界第一高人鲍喜顺与市民在展会上亲密接触,少儿绘画大赛、单身派对等活动让人们记忆深刻。

回忆代表过去,如今第十二届郑州住交会开幕在即。据透露,本届展会上的活动也同样精彩,如“我爱我家”少儿绘画大赛、中原住宅户型设计大赛颁奖大会、2008民生地产沙龙等,让房地产业内人士与消费者全面参与,所以这必将是一场全民共享的地产盛宴。

晚报记者 王亚平

购房市场新生力量“80后”：我想有个家

当火车开入这座陌生的城市,那是从来就没有见过的霓虹,我打开离别时你送我的信件,忽然感到无比的思念,看不见雪的冬天不夜的城市……陈楚生的这首《有没有告诉你》唱出了众多“80后”的心声,而如今这群备受社会关注的“80后”已进入了主流消费群,最大龄的“80后”已经28岁,当他们在这座城市中感受孤独、寂寞、成功、喜悦的时候,“奔三”的年龄让“80后”发出了最大声的呼喊:“我想有个家”!

购房市场新主力:“80后”购房者渐浮水面

今年28岁事业已小有成就的赵先生已经连续参加了两次晚报看房直通车活动,在上周六看房后他向记者道出了自己的心得和体会:“我毕业后先在北京工作,后又到上海的一家外资企业,现在又来到了郑州开了一家小型的广告公司。我目前的收入在郑州应该算是中上等,目前最强烈的愿望就是购买一套住宅来安居乐业。”赵先生的感觉是,郑州的房价相对其他发达城市还是比较适中的,自己已经工作近10年了,家属还在上海,马上就准备来到郑州,过来之后小孩也要考虑上学问题,没有房子怎么办?据赵先生介绍,在他的朋友圈子当中,像他这样常年在郑州工作、目前有一定经济基础准备购房的人大概有数十位,他们时常结伴出去“淘房”,买房时首先要看的是房价,而后是位置。赵先生还告诉记者,在未参加看房直通车前自己已经把市区及其周边地区的楼盘看了个遍,住房是一生的大事,安居才能乐业,目前他已看中了一家小户型的项目,并交了定金,正式合同马上就签。

据网上一份调查资料显示,由于“80后”出来工作年限为3~5年,储蓄不多,因此购买能力有一定限制,一般都是父母给予房款首付,由自己交月供,而自己完全独立交付全部房款的购房“80后”中只占10%。

“80后”购房现象引关注:小户型供求比例增高

从郑州上半年公布的户型销售情况来看,上半年郑州市的住房供应结构发生了很大变化,小户型的比例进一步提高,大户型的比例进一步减少。

不管从市场上反馈的数据来看,还是从朋友身边获得的信息来说,“80后”购房现象都应该引起我们的关注,种种迹象表明,郑州存在大量的小户型目标客户——“80后”等年轻一代的首次置业。

郑州一家在售小户型住宅热销项目的销售经理介绍,其项目位于农业路与花园路交会处,推出的住宅产品53~88平方米的精装公寓,主要销售对象就是单身和短期居住的年轻人或者小家庭,一方面可以解决现在的住房问题,享受周边的便利生活;另一方面可以在将来二次置业的时候把现在的住宅用来投资。周文华说,在目前郑州市场还没有呈现明显回暖的情况下,他们的产品在上半年的销售中一直名列郑州房地产市场前茅,就是因为他们的产品客户群就是以年轻客户和投资客户为主,许多来这里购房的客户并不考虑价格的高低问题,主要考虑投资的回报率,而郑州国贸的地理位置在上一些品牌商家的加盟,所形成的花园路商业圈将会产生巨大的投资回报价值。

一定程度上,“80后”置业者的住房刚性需求不管市场情况如何,他们都想有自己的一个家,同时也是支撑郑州楼市回暖的重要条件之一。而选择小户型产品,在满足自住需求的同时,更降低了巨大首付的压力,因此在不降低生活质量的前提下,购置总价低的小户型,自然是这类置业者的首选。

晚报记者 李志敏

民“声”沙龙、绘画大赛、民生看房路线……

一场关注民生的活动精彩纷呈



第十二届郑州住交会上的购房者

民“声”沙龙:关于民生地产有想法就可表达

住交会前夕,最令购房者关注的活动恐怕当属“民‘声’沙龙”,该沙龙区别于以往所有的高端对话,参与这次论坛的主要嘉宾为购房者,只要你愿意说出自己的心声,只要你对民生地产有着旗帜鲜明的见解,均有可能成为论坛的主角。

伴随着房地产民生时代的来临,政府、开发商、消费者都有着绝对的发言权,然而在地产的发展进程中,往往会忽略老百姓的真实需求与愿景,关注民生即意味着关注老百姓的衣食住

行,因此以“民生购房”为主题的第十二届郑州住交会将开创一次绝无仅有的民“声”沙龙,户型设计、建筑品质、节能环保、人居环境等民生楼盘的主要考量因素将被购房者具化和量化。

与住交会主题一脉相承的除了民“声”沙龙,还有已经启动数周的民生看房直通车。该看房路线所途径的每一个楼盘在人居方面均有着鲜明的特色,或户型设计创新化,或人居环境较为优越。

奥运之后的楼市猜想:给迷局以专业指引

“郑州房地产行业将会呈现怎样的态势发展?现在该不该买房?”每天,第十二届郑州住交会组委会负责人接到的热线电话中,人们最关心的莫过于这个问题,这与购房者时常发出的“哪个楼盘质优价廉”的疑问一样令人焦心。

从去年底至今,全国楼市呈现疲态,购房者持币待购,与开发商展开了持久的心理博弈,然而与全国一线城市不同的是,郑州楼市有着自己的发展轨迹和特征,并未出现如一线城市楼市所表现出来的大幅下降,这就使购房者一味地持币待购显得并非理性。

实际上,近期多个楼盘的销售情况,已经表明自住需求在逐步释放,特别是有优惠活动推出的项目,更是掀起了购房者的热情,因而人们

相信秋日郑州房地产销售将可能被激活,住交会就是打开缺口的一个契机。

为了给开发商和购房者勾勒一个更为清晰的地产走势,住交会期间,本报将邀请全国著名地产专家和学者,就奥运之后的楼市发展予以专业化的猜想,就房地产业发展中遇到的问题作以探讨和分析。

该不该买房?何时买房?买怎样的房?这些让迫切需要住房的消费者百思不得其解的问题,或许住交会上就可以解决。

郑州住交会的专业,不仅体现在对行业发展动向的敏锐把脉,还在于为购房者提供的专业化服务。展会期间,以多名律师、验房师组成的购房咨询团也将给逛展者带来专业化的指导。

即将于本月底启动的第十二届郑州住交会传承以往展会的精髓与品质,8月28日到现场,感受到的将不仅是品质楼盘的恢宏气势,还有“我爱我家”少儿绘画大赛的梦幻童真,律师、验房师组成的购房咨询团的专业化,甚至可以参与民“声”沙龙,大声说出你对住房的诉求。

届时,一场高品质、专业化的郑州住交会在奥运之后重新点燃市民的激情。晚报记者 王亚平

“我爱我家”绘画大赛:让心中的家跃然纸上

本月底,来到住交会现场不仅可以与心仪的房子亲密接触,驻足良久,还可以寻找我们内心遗失的梦幻童真。“我爱我家”少儿绘画比赛是与第十二届郑州住交会同步进行的重要活动之一。届时,孩子们将用绘画作品表现他们心目中的家,或美轮美奂,或充满奇异色彩,充满想象力与发散思维的孩子们将给我们一个不同的家。

所谓民生地产,关注的不仅是成年人的居住习惯,给孩子们一个健康成长的环境也甚为重要,孩子们用绘画将内心的真实想法跃然纸上。这不仅是住交会现场气氛的烘托,更是给开发商一个了解少儿居住需求的契机。

“我爱我家”少儿绘画比赛将于8月30日上午9时30分正式开始,凡是构图饱满、色彩鲜艳独特、内容符合主题、富有童趣的作品都有可能获得奖品。据了解,比赛将根据年龄分成小学二年级以下的儿童组和小学二年级以上的少儿组,每组分别设置一、二、三等奖,现场有专家进行点评与颁奖。