

购房特权享受者 名额仅剩51位

总经理“签售”优惠 购房者“报名”热情

上周四,本报联袂郑州市房地产界各名企老总发出的“郑州精品楼盘签售会活动”,一经推出,立刻受到广大意向购房者、准购房者的热烈欢迎和房地产商的大力支持,截至昨日,有购房意向的市民报名已达100多组,意向现场签售开发企业老总10多个。

晚报记者 李志敏

意向购房者:报名电话响个不停,热情等待

上周四一早,本报的报名电话就响个不停,热得烫手。众多已经看好了房子,但还未下定金的准购房者或正想购房,尚未确定具体楼盘的市民,纷纷打电话询问本报发起的“郑州精品楼盘签售会”活动详细情况。

一位姓祁的女士打电话说,她相中了位于金水路与沙口路附近瑞隆城的房子,想要一间120平方米左右的三室两厅,预

计9月中旬开始选房,问能否享受本报举办的优惠活动。

还有贾先生和张先生都相中了中原新城的住房,贾先生说,他已交了2万元的认购金,目前还没挑选合适的住房,他想在西耿河挑选一套两房,不知道能否报名参加。

胡先生、何先生、张女士、周先生、李先生、黄女士他们都是一个单位的职工,看到

本报的活动后,他们集体报名,想购买名门国际的住房,希望以团购的形式享受较低折扣。

除了已有明确购房意向的准购房者,一些还没确定具体楼盘的市民,也纷纷打电话咨询都有哪些合适的住房。一位杨女士说,她最近想购房,但还没有最终确定位置,希望本报帮她推荐一套带双气的北区或郑东新区的多层

住房。一位在省新华书店上班的董先生说,他想在郑汴路或者郑大三附院附近购买一套合适的住房。

这些消费者在打电话确认了自己的报名资格后,最关心的问题就是想解除了解除了享受意向购买楼盘已经承诺的现行优惠之外,还可不可以享受到本报主办的由总经理签名所产生的额外优惠。

开发商参与:签售活动新颖为民,值得期待

除了广大读者的热情参与,活动推出后,众多开发商的响应也很强烈。

建海西湖美景的营销负责人吴艳丽说,郑州晚报举办的这次活动非常切合市场时机,为房产商与销售者搭建了一座沟

通的桥梁,从市场销售情况来看,进入9月份后,政府出台的一系列措施都说明了楼市的暖流将要到来,消费者从观望期也进入了行动期。

郑州西区一位大型地产公司的负责人说:

“精品楼盘签售会,无需搭建展架,资金零投入,节省了大量的人力资源。”

某代理公司策划部的董经理对该活动深受欢迎,他认为,凡去签售会现场的消费者,肯定是已经看好所购楼盘持币待定的客户,此举会

促使双方快速成交。

开发商们普遍认为,该活动将为郑州楼市注入一支“兴奋剂”,增强消费者的购房信心,提高楼盘的销售业绩,是打造“金九银十”黄金售房季节的有效手段。

名盘签售会:面对面的迅速交易,实现共赢

郑州精品楼盘签售会是继第十二届郑州住交会后郑州晚报奉献给郑州市民的又一关注民生的购房活动。在本次活动期间,所有已经看好了房子,但还未下定金的准购房者和正想购房还未确定具体楼盘的市民,都可以享受由本报为他们精心打造的购房盛宴——将于9月25日在丰乐园大酒店举办的“郑州精品楼盘签售会”。

从上周四报名活动开始,截至昨日,通过电话、短信、邮件等形式,报名参加本报签售会活动的读者已有100多位,名额仅剩51位。

这些消费者除了享受意向购买楼盘已经承诺的现行优惠之外,还可以享受到该楼盘由于总经理签名所产生的特有优惠权利。房企老总亲自出马,不仅将近距离面对消费者,也会拉近房企与购房者、房企与市场的距离,倾听老百姓

心中的需求和声音。

业内权威人士认为,“本次活动旨在搭建一个企业和消费者面对面迅速交易的平台,使企业和消费者在不同层面均得到优惠和实惠,是一个企业与消费者共赢的舞台。”一位房地产知名专家也分析,对楼盘再次优惠,使房子物有所值,市场购买力必将通过此次活动释放并爆发出来,这对中原房地产市场的健康发展将有着

不可估量的促进作用。

据本次活动负责人介绍,这是一次“购房就省钱,省钱则赚”的活动。由于购房者名额有限,在活动即将举办之际,希望一些意向购房者迅速报名,短信报名:参与者将本人真实姓名、所购楼盘名称、楼号、房号,发至13526405170,也可将资料写好发至5195088@163.com,电话报名:0371-67655035。

声音

房地产买卖是买、卖双方的事情,货物稀缺,买方出高价者得;货物充裕,卖方放低价者出,除非你想自个儿攒着。这点道理菜市场卖菜的妻子都懂,所以,她们谁也不会为卖不出菜去缠政府,都知道得靠自己。

——伯安博客《开发商在侥幸中干嚎一片》

这场房地产的风雨过后,一些大房地产公司变小了,一些好房地产公司变得不好了,还有一些房地产公司更强大了。它们之间的区别在于有没有对市场的远见,能不能未雨绸缪,并把这种远见不受任何干扰地实施下去。万科目前做的就是在不受任何干扰地实施他们的计划。

——潘石屹博客《为什么万科先放第一枪》

在一片乌云笼罩之中,终于看到了一丝刺破黑暗的阳光。央行终于宣布“双降”的信息了,并由此宣告了自去年10月开始的“紧缩的货币”政策的坚冰终于被打破了,中国经济开始从多重目标的困局中向经济增长的世界统一目标靠拢。

——任志强博客《暖冬中的春风》

“解放军终于来了!”听到央行降息和降存款准备金率的消息,房地产风云人物潘石屹一时脱口而出。四川大地震后,任志强等房地产界人士将开发商的艰难境遇也比喻成“朱坚强”。“我们要想尽一切办法保存实力,活下来,等待‘解放军’”,成为当时的开发商在危局下的唯一选择。

——上海证券报《潘石屹喜称解放军来了 双降也难变天》

本来,这一轮的楼市调整时间会更长,但是,没想到貌似庞大的美国金融业,竟然如此不堪一击,没想到雷曼倒得如此干脆、如此彻底,迫使央行提前放松银根。下一步,针对楼市的捆绑看来也避免不了,不过,经历过这次惨痛的教训,我想,开发商应该会更理性一些,而购房者也将更聪明一些。

——杨少锋博客《美国金融危机救了中国的楼市》

金九银十第二周

小长假,楼市大打亲情牌



图为某项目业主中秋联谊会现场

又是一轮明月夜,在刚刚踏入金九银十的第二周,周末迎来了传统的中秋佳节。在这个万家团圆之际,郑州众多房地产公司针对当今的市场情况推出了各式各样的庆祝活动。从今年房地产公司举办的各式活动看来,郑州的地产商们大打亲情牌,不管未来市场如何,先抓住了客户们的心。

从9月3日开始,亚新中联地产就开始为该公司的所有新老客户赠送月饼,他们不但将月饼送到了最新开发的橄榄城项目中的VIP金卡会员手中,还覆盖了亚新·美好时光、亚新·美好新苑、亚新·美好人家、亚新投资大厦等近3000组新老客户。

除了坚持为客户服务的亚新地产,一些房企也在中秋前夕提前将所有客户聚集一堂,为客户送上了中秋的祝福。9月12日,郑州清华园公司在裕达国贸金色大厅举办了以回馈客户为主题的“醉梦江南——清华·忆江南中秋联谊会”活动,300多名清华·忆江南的业主和社会各界精英人士出席了此次活动。同日,永威·翰林居的“2008中秋赏月会”也在兴亚建国饭店举行,200余位业主欢聚在一起,共叙衷肠,喜迎佳节;当日晚,康桥·上城品销售中心广场高朋满座,灯火璀璨,一台精品茶艺,精彩纷呈的文艺晚会在此上

演;9月13日下午,宏益华·香港城在丰乐园大酒店举行中秋联谊会,为了答谢业主,活动现场,抽出了10位三等奖幸运客户、5位二等奖幸运客户以及1位一等奖幸运客户,并送出品牌微波炉、冰箱等家电礼品。

在这些中秋联谊活动中,枫华置业举办的“我的第一个中秋——温哥华山庄2008中秋联谊会”令人难忘。一位业主动情地说,像温哥华山庄这样氛围愉悦、开发商与业主之间畅快沟通,犹如一家人的联谊活动则是少有。

除了这些传统的联谊、送礼举动,一些房企还推出了打折送礼的活动。如利海·托斯卡纳推出20套特价房,起价不到每平方米4000元;从9月13日起,远大·理想城的客户可免费获得最高达每套3万元的置家基金;橡树玫瑰城则推出最高2.5万元的优惠,绿地·原盛国际推出3万元抵6万元的活动,天伦水晶城推出低首付、买房送面积、特价房等购房优惠,明天花园推出5000元抵2万元的活动。

据明天花园销售部经理程玉琴介绍,在中秋期间推出这些活动,是为了能够更好地让利消费者,让消费者得到更多的实惠。活动期间的房价大约为每平方米4100元,在很短时间就被销售一空。晚报记者 李志敏/文 王亚平/图

“郑州晚报·鑫苑杯”奥运冠军猜想佳节颁奖

上周日,为庆贺中秋佳节与刚刚结束的奥运盛会,河南鑫苑置业、建设鑫苑置业、郑州晚报联手举办的“全城你最酷——剪刀!石头!布!”PK赛暨“郑州晚报·鑫苑杯”奥运冠军全城竞猜大抽奖在鑫苑·国际城市花园广场举行。

本次活动吸引了数百名市民的积极参与,上至花甲老人,下到七岁顽童,使广大市民在喜闻乐见的智力竞技游戏中既得实惠,又获惊喜,同时也领略到鑫苑为郑州市民倾力打造优质幸福生活的无限情愫。

比赛暨抽奖结束后,一块直径1米的巨大月饼被送到现场,让所有在场人员同品美味,共庆中秋。鑫苑置业副总经理赵春华表示,希望通过此次竞赛与抽奖,回馈新老业主和广大市民长期以来的支持与厚爱,让鑫苑所倡导的“支持奥运、和谐生活”的理念深入人心,为全民健身、共建和谐社区营造一个美好的氛围。

据悉,鑫苑·国际城市花园位于金水路旁,在二七商圈与碧沙商圈之间。随着解放路跨铁路立交桥的规划兴建,“一桥架双圈,一路通四方”将成为鑫苑·国际城市花园的真实生活体验。

(奥运竞猜中奖客户电话号码分别是:一等奖一名:136****8820;二等奖两名:136****6324、130****1128;三等奖三名:135****7730、131****8123、138****8383。)

晚报记者 任志伟 文 图



鑫苑·国际城市花园业主积极参与“全城你最酷——剪刀!石头!布!”PK赛