

# 春语行动“第一声”即将唱响

下月初,到首届郑州西区精品楼盘展示会上去看房

房地产的取胜之道总是在于能否把脉市场的细微变化,当下,在有了成功举办十多届品牌房展会经验的基础上,本报另辟蹊径,将于3月6日启动“春语行动”的重头戏——首届郑州西区精品楼盘展示会。

一线开发商们挥师向西为西区的腾飞助力加威,如今规模已显,西区成为全市房产投资和消费的新热点,为适应该形势和促进区域发展,才有了本届展会的问世。 晚报记者 王亚平

## 家门口看房助成交

“商品房是一种地域性很强的产品,以往

的住交会都是全市性的,这种不分区域的房展会往往会浪费选房者的许多时间和精力。”河南财经学院教授刘社分析说,“‘首届郑州西区精品楼盘展示会’是一个创新,实现了为买卖双方牵线搭桥的‘精确指导’,也是房展会迈入市场细分阶段的一个里程碑。”

## 房产优购会在行动

在此次展会现场,已经拥有数千名会员的“房产优购会”势必成为一大亮点,这些大都是在一年之内有购房意向的会员,他们将纷纷来到现场逛展,也最有可能成为展会首批成交

的客户,同时“房产优购会”也将在首届郑州西区精品楼盘展示会现场征集会员,并根据会员购房需求,推荐和介绍参展项目,使对接融洽,为消费者打造快速便捷购房的良好通道。

## 阳光售房公开透明

历经一年多的楼市深度调整后,不少购房者认为房价太高,迟迟不愿出手。在这样的情况下,阳光售房显得迫在眉睫。作为有着成功举办十多届品牌展会经验的主办方,展会组委会将为消费者讲解房屋价格的真实构成,引导阳光售房。

## 大量特价房齐推出

眼下,四处打听商品房销售信息的市民,最期待的无非是有项目推出大幅优惠,再过几天,来到此次展会现场,大量的特价房将充斥你的眼球,说不定其中就有你中意的房源。为了给市民带来全新的展会体验和实惠的购房机会,参展项目将纷纷推出一定数量的特价房以及其他优惠,三天的展会一结束,现场推出的优惠将截止。

## 展会小贴士

逛展时间:3月6日~3月8日  
逛展地点:建设路与桐柏路交叉口大商超市广场

# 人居在西,开发商热盼西区第一展

据1月份的楼市数据分析,西区以每平方米4506元的价格超过了一度被购房者认为最适宜居住的北区420元;销售量方面,西区成交647套,仅次于中心城区的954套,明显领先其他各区域。针对此结果,有业内人士惊呼:“西区已经腾飞,它将成为市民选房的热点区域。” 晚报记者 王亚平

## 环境改观 “住在西区”成潮流

“今日之西区,已非往日之西区,宜居性已大为提高”

前两年,对于西区的发展,人们称之为“觉醒”,这是伴随城中村改造、老国有企业搬迁等代表城市发展的里程碑事件而改变的,加之当时地价较低,鑫苑、建业、正商、升龙等诸多品牌开发商相继进入,“地王”记录由此被不断刷新。

其后,轰轰烈烈的改建潮流袭来。“这些使得郑州东西方向的交通大为改观,直接拉动了西区的房价,良好的绿化和南水北调主干渠,改善了西区的生态环境,另外,西大学城及数所重点中学的点缀,改变了西区为郑州老工业区的形象,使其人文环境、宜居性得到较大提升。”河南财经学院教授刘社说。

人文环境的改善对很多开发商而言也是深有体会,“西区比两年前好多了,区域内的项目大都销售得不错,这也说明西区的购买力是没有问题的,如今房地产项目从产品设计到社区配套都更为科学和人性化,人们自然会在现有大盘中选择。”河南甲天下置业有限公司副总经理全雪冰坦言。

在河南省海森地产有限公司董事长郭海生看来,随着房地产项目的跟进和各项配套的革新与完善,西区已经从富有生活气息的传统生活区变得更加活力与现代。同为西区大盘的康桥上城品,半年开局可谓良好,立春当天就成交8套。

## 展会启动 开发商热切盼望

这场恰逢其时的展会将促进供需双方的良性互动,促进楼市回暖

“从西区发展和房地产市场的表现看,西区迎来了房地产大发展的春天,供需双方也急需一个专业展会来搭建一个平台,实现良性互动。”首届郑州西区精品楼盘展示会组委会负责人说。

在去年本报举办的郑州住交会上,记者曾不止一次听到这样的抱怨,“展会有点远,而且没有细分,费劲却买不到合适房源。”

今年新春伊始,专业房展会又紧锣密鼓的启动,作为有着足够展会经验的主办方对市场作了认真深入地分析,了解到买卖双方的真实需求后,决定在西区举办首场专业房展。

“首届郑州西区精品楼盘展示会”的方案一经出炉,就得到了业内人士的热议,西区品牌地产商均有强烈意向参展。

在采访过程中,记者也能明显感受到开发商的热情,全雪冰说,“以前参加在东区的房展会,效果不是很理想,这次西区的

展会位置选得好,我很看好其效果。”

祝子涵认为,“西区的居民有着浓厚的区域情结,因此此次展会的举办势必会对楼市回暖起到积极作用,也将促进房地产供需双方的良性互动。”

在赵莹看来,西区的展会很有必要,“以前展会就是因为没针对性,这次经过细分,参展项目区位和目标客户群都很明确,这也将成为西区地产业发展的里程碑事件。”

作为业内专家,刘社认为,这场即将举办的西区专业房展是恰逢其时,开发商渴望在新的一年里能有好的销售业绩,而消费者则希望遇到更实惠的楼盘,买卖双方都有一种强烈的期待,而展会就为双方创造了契机。

截至记者发稿前,鑫苑置业、利海置业、布瑞克公司、建海置业、永威置业、甲天下置业、海森地产、地产长城、新合鑫置业等品牌房企已有明确意向参展本次展会。

希望今年的“首届郑州西区精品楼盘展示会”能够与众不同:要以效果为纲,服务为本,在内容上更丰富、更细腻,在形式上更温馨、更人性。预祝“首届郑州西区精品楼盘展示会”取得圆满成功!  
——河南财经学院教授 刘社

能在西区举办展会是很有意义的,展会位置也非常满意,我相信对于西区的地产商而言,此次展会的效果定会很好。  
——河南甲天下置业副总经理 全雪冰

房展会的举办会对楼市回暖起到积极的作用,主办方还可以通过组织精品楼盘展示、开设“看房直通车”、“专家论坛”等多种方式,促进房地产供求双方的良性互动。  
——郑州布瑞克房地产开发有限公司营销总监 祝子涵

年后的市场有明显好转迹象,西区的专业展会又为西区开发商和消费者提供了沟通平台,希望参展项目能多推出一些优惠和特价房,促进楼市回暖,也希望主办方能引导购房者理性消费。  
——郑州建海置业有限公司销售经理 吴艳丽

寄语展会

## 大盘绽放 激发消费新潜力

开发商们盯准了西区的发展潜力,相继前来,建筑类别多样的品质大盘闪耀西区

对于长久关注西区发展的地产人来说,1月份的楼市数据可谓是西区崛起的有力说明。

“现在在西区买房,选择空间太大了,各种特色的项目这里都有,所以成交量及成交价格的保持良好态势也是必然。”河南鑫苑置业有限公司营销总监赵莹表示。

一个成长中的行业总是诞生着一个又一个智者,他们敏锐地嗅到城市发展的脉动,正如当初对北区的热情,在西区依旧可以感受,帝湖花园、威尼斯水城、正商·颍河港湾、正商·蔚蓝港湾、康桥上城品、中原新城、甲天下·西湖新城、海森·陈伍园景湾、

九龙城等项目正蓬勃发展,它们当中包括高层、小高层以及越来越稀少的多层产品。

“西区已经体现出了吸引力,从现有开发项目来看,房地产业不仅提高了西区整体的人居水平和居住品质,对西区发展面貌的助推作用也是显而易见。”郑州布瑞克房地产开发有限公司营销总监祝子涵说。在她看来,相对于炙手可热的东区,西区发展后劲丝毫不必东区差,潜在的市场需求和消费力为西区的房地产项目销售奠定了基础,这也是在整个行业进入调整期的如今,西区却赶超而上的原因所在。

