

2009年3月12日 星期四 统筹 孟智红 编辑 褚全兴 校对 晓梅 版式 金驰

客户时代 西区房展会牛刀小试

首届郑州西区精品楼盘展示会精彩落幕

3月8日下午,为期3天的首届郑州西区精品楼盘展示会闭幕。本次西区精品项目的会聚,吸引了诸多关注西区发展以及意欲置业西区的市民。据统计,有数万人次逛展,各类商品房共成交百余套。

晚报记者 王亚平 文/图



【展会花絮】



瞧,这队排的! 3月8日上午,展会现场两个项目都排起了长龙,人气暴增,这是干什么的?走近观察,方得以看清,原来有礼相送啊!

【现象】 开发商打出“春”招牌

春意盎然、春暖盛世,随着季节轮回,楼市回暖,楼盘春语也盛行

3月6日早上,午西区头一展开幕,来自郑州西区的10多个精品项目齐聚展会,只见各大项目展台被围得严严实实,咨询的、拿宣传单的市民络绎不绝。海森·园景湾、正商·颍河港湾等项目的工作人员手举宣传牌穿梭于展会现场,音乐声、交谈声营造出一副喧闹、春意盎然的景象。

在现场,记者发现,参展项目各施奇招促销,不谋而合的是纷纷亮出“春”的招牌。

“特价房活动月春暖盛世。”城开·祥和里项目推出每天一套特价房活动。

“一个春意盎然的地方,春天萌生的杰作。”风和日丽·生活印象展位上颇具诗意的一句话。

“好房子,一生都浪费在阳光里。”70年代项目给大家带来关于阳光的无限遐想。

……

类似于这样以“春”为主题的宣传语还有很多,游走于参展项目之间,仔细品味这些暖意与阳光的概念,顿时深感楼市的生机盎然。

“这句话真是值得一品,逛展、看房还能学习经典话语,今天又是好天气,心情真是无限好。”站在展会现场中央,手指70年代宣传语的一位女士笑着说。

之所以会不谋而合共举“春”牌,有开发商表示,一是因为倒春寒过后,终于阳光明媚;二是隐喻正在逐步回暖的楼市。

【人气】 三大购房团现场会师

优购会、易宅购、子川会三团会师,现场人气倍增,掀起购房热潮

本届展会开幕当天,郑州晚报优购会、易宅购超级优惠购房团、子川会投资购房团的会员来到现场,他们均有强烈的自住需求,各大项目展位前都可见他们的身影,询问优惠、了解房源等使现场人气倍增,最终成交量也较为可观。

除了原有会员的蜂拥现场,逛展者也纷纷到本届展会主席台报名三大团购。他们留下自己的名字、电话后即成功入会,工作人员也为其贴上会员标志,并为其剪下意向房源的购房券。

“我就想买现房,海森·园景湾的现房送装修,很具吸引力,就想争取到更多优惠。”刚报名成为易宅购超级优惠购房团的刘先生对记者说,手里还不时挥动着本报派发的购房券。看中新合鑫·睿智楠园100平方米左右房源的刘运良也成功报名,并领取购房券,其心情的愉悦也难以抑制。

展会3天,又有数百名市民成功加入团购,享受超级优惠,工作人员忙得不亦乐乎,除了中午休息时间,主席台前不时人群聚集。

【优惠】 大量特价房亮相展会

客户时代来临,在直接、务实的展会上,参展商推出大量特价房及多重优惠

随着楼市回归理性,业内呼唤阳光销售,房地产的各种花样繁多的营销策略均不再当道,直接、务实能给消费者带来实际优惠的营销方式被认可,也就昭示着客户时代的到来。本次展会启动前,主办方组委会以为消费者带来切实服务为根本,倡议参展项目推出多重优惠,为逛展者赠送礼品。

于是,在展会现场,我们看到大量特价房现身,70年代特价房3850元/平方米起;城

开·祥和里,每天一套特价房;永威鑫城的赏月楼中楼3488元/平方米;甲天下·西湖新城特价房2650元/平方米;海森·园景湾现房送装修等。

“一直都想在西区买房,但总是找不到房源,现在逛一次展就看到这么多精品项目,特价房也很多,优惠幅度很大,是个好机会,我得好好看看。”正在甲天下·西湖新城项目展位前咨询的一位市民坦言。

【成交】 务实房展促高效成交

低成本投入,带来高成交,开发商盛赞展会高效,对今后每月一展表示欢迎

每一届房展会的举办,最值得期待的就是成交量,首届郑州西区精品楼盘展示会主办方有着多次成功举办展会的经验,始终秉承务实高效的办展方针,本届展会再次凸显该特点。

“从参展项目的展台搭建来看,此次展会较为简单,各开发商投入的成本估计也不大。”在3月6日展会开幕当天,记者就听到有市民如此表示。

不过相对略显简单的展台搭建,参展项目的成交情况却令人欣喜,利海·托斯卡纳成交25套,70年代成交18套,康桥·上城品成交23套,海森·园景湾成交32套,甲天下·西湖新城

成交20套,鑫苑·景园、正商·颍河港湾、永威鑫城、城开·祥和里、风和日丽·生活印象、新合鑫·睿智楠园、曲梁服装工业园区等参展项目也都成交多套。

在参展商看来,这一数据是楼市回暖的证明,也佐证了展会的务实高效。对于这几天颍河港湾较好的成交量,河南正商地产营销总监张琼表示西区房展起到了很大的推动作用。

另悉,今后每个月,本报都会在大商超市广场举办一次西区精品楼盘展示会,促进西区楼市发展,为人们提供细分化、专业化的房展。

【展会焦点】

本报率先派发购房券受关注

3月6日一大早,展会主席台前就围满了逛展者,展会工作人员手拿剪刀,为他们一一剪下意向楼盘的购房券,这是3天展会中最惹人关注的焦点。

优惠幅度加大 这次不会再犹豫

6日上午,李宇鹏不到10点就拿到利海·托斯卡纳项目的购房券,可抵房款5000元。“现在优惠幅度更大了,我看中的那套房子,经现在的多重优惠过后,每平方米在4000元左右,这个价位还可以接受,如果没什么意外,这次就要出手买了。”坐在利海·托斯卡纳项目展区,他娓娓道来。

他的这一购房经历并不特别,因楼市步入调整期,与他持共同想法的购房者有相当比例,然而今年初,大都相继出手,不再观望。恰逢晚报派发购房券,可享受项目优惠之外的更大优惠,对他们而言,犹如一剂良药。

购房券很具诱惑力 决心置业西区

针对不同项目,购房券面额不等,但对于购房心切的消费者而言,这“从天而降”的优惠,谁都不愿意放弃。

第一次看房的刘先生被几家参展项目的现房销售给吸引住了,正在等待工作人员剪购房券时说:“海森·园景湾既是现房,还送装修,我想多了解一下,买套90平方米左右的。”

跟朋友一起逛展的张先生,来到现场先填写个人资料,报名参加了易宅购超级优惠购房团,之后又领取了康桥·上城品和鑫苑·景园的购房券。“特别想住在西区,之前这两个项目我都看过,也比较熟悉,今天主要是再次就二者比较一下,有了购房券,我就更想买了。”张先生如此表示。

展会现场,获得购房券的消费者络绎不绝,正商颍河港湾、新合鑫·睿智楠园、70年代等很多项目客户均手执购房券到售楼中心登记、下定、成交。

特别提示

应西区消费者和开发商的强烈要求,本报将于4月17~19日在原场地举行第二届郑州西区精品楼盘展示会,敬请关注。



甲天下·西湖新城,送最新的楼市地图。



看这表演,多带劲! 表演人员不时变化队形,洋溢着春的生机,引来不少群众围观。



往这看,有特惠!