

春天,醒来了,她揉了揉惺忪的睡眠,伸着懒腰,提起裙角,赶走了调皮的冬天,悄悄地,悄悄地溜进了郑州住交会,演奏起一首首悠扬的旋律。告别了冬的严寒,我们听到了春的脚步,就在业界的一片赞誉声中,第十四届郑州(春季)住交会圆满落幕,素有郑州展会“金字招牌”之称的郑州住交会,以“人流量大、成交额高”的良好展会效果再度征服了业界,当之无愧成为郑州春季房展会的佼佼者。天下没有不散的筵席,第十四届郑州住交会已成过去,但热销楼盘奏起的“春天畅想曲”依然时时在耳畔响起。

晚报记者 王磊

开发商 共奏“春天畅想曲”

☆曲目一:《爱之梦三部曲》

【指挥】姚莉
【职务】郑州建投鑫苑置业有限公司总经理
【乐团】鑫苑·景园、鑫苑·逸品香山、鑫苑·国际城市花园
【演奏曲目】李斯特——《爱之梦三部曲》,三部曲都把重点放在旋律上,充分表达作者对原诗的理解,1847年以来一直是长盛不衰的曲目,尤其是开头甜美的旋律,贯穿于整个乐曲,优美的分解和弦烘托出浪漫的气氛。

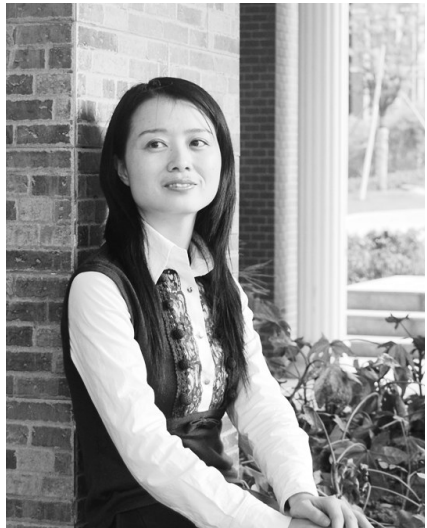
“鑫苑·景园在本届住交会期间销售30套,鑫苑·逸品香山和鑫苑·国际城市花园也收集到不少潜在客户,我对展会效果相当满意。”姚莉对本届郑州住交会的效果持肯定态度。“客户时代”的到来,对整个市场的理性回归具有重要意义。在姚莉眼里,更加关注客户需求、偏好、消费方式,也就是更加关注市场细分,进而精准营销。姚莉坦言,只有从客户角度考虑,才能赢得消费者的认可,最终促进销售。

在鑫苑布局全国的征途中,即便是市场最低迷的时期,销售都未受到影响,恐怕正是应了这种以客户为中心的思路吧。据姚莉介绍,鑫苑在全国的项目都在回暖,郑州的项目目前能够完成总部下达的任务,3月份超额完成任务130%,以逸品香山为例,3月份的销售形势就比去年好了许多。

鑫苑在本届展会上推出的项目,彰显对人性化居住的不懈追求,对建筑品质的精雕细琢,鑫苑·逸品香山强调的是室内居住空间与室外自然空间的和谐交融,正如案名“逸品”所诠释的超然脱俗、不拘于物的境界。鑫苑·国际城市花园地处市中心罕有绝版地段,“一桥架双圈,一路通四方”成为鑫苑·国际城市花园的真实生活体验,项目通过错落有致的景观规划格局,营造舒适宜人的花园式居住社区。鑫苑·景园更是将花园洋房搬入市区,有阳光、有

露台、有花香,项目凭借卓越的品质、适中的价格、优雅的形象,正在以一种新锐、灵动、清新的姿态领航郑州市民的中产生活。

出色的展会效果,让人们感到“久旱逢甘霖”的畅快,面对楼市的逐步复苏,姚莉认为,真实需求会有一个慢慢释放的过程,预计今后几个月这种势头会进一步保持下去。郑州住交会的成功举办无疑是一剂“催化剂”,这是楼市利好。



☆曲目三:《爱的协奏曲》

【指挥】陈硕强
【职务】河南宏益华房地产开发有限公司董事总经理
【乐团】宏益华香港城
【演奏曲目】巴赫——《爱的协奏曲》,在众多浪漫曲中,这一首并没有渲染爱情的欢愉或痛苦,它适合我们坐下来静心地听,它不会叫你思绪难平,温情、欢快的旋律,让人感到爱的氛围。

“宏益华香港城,在展会期间意向成交18套,登记意向客户300余组,通过郑州住交会的宣传,我想潜在积累的客户会更多。”接受记者采访时陈硕强表示,郑州住交会的效果“在意料之中,也在意料之外。”

他说:“积攒一年的消费需求会在今年得以释放,但没有想到对市场的拉动会这么明显。”住交会的效果更加坚定了陈硕强的信心,他表示,在买方市场中,只要产品以人为本,迎合客户需求就永远不会有危机。目前供需已进入平衡时期,开发商的实力和品牌是其发展的关键。

对于郑州晚报提出的“客户时代”的说法,陈硕强深表赞同,他说:“目前的房地产市场正面临着一种改革和创新,”客户时代“的提出犹如给房地产营销领域注入一剂良药,也将引领市场进入全新的营销时代,从而促进市场的整体回暖。”

来自福建厦门的宏益华公司自从进入郑州后,就始终不渝地坚持以百年香港的建筑语言,为这座城市的睿智者,完美构筑同步世界的国际生活社群。

据了解,宏益华·香港城,坐落于郑州繁华的中心城区——南阳路与优胜北路交会处,总建筑面积约30万平方米,10余栋高层住宅及商业交相辉映。经过反复论证,小区继承港派豪宅精神,改良居住的空间差异,以精细化,高尚化为特色的



港派豪宅经典打造郑州豪宅的新标杆。

项目周边南阳路、金水路、健康路繁华俯首可拾,二七商圈、华润万家、欧凯龙、名校、重点医院、体育场馆等配套一应俱全,更有天然氧吧——400亩的人民公园。

在本届住交会上,宏益华·香港城推出的“快乐生活·轻松置业双计划”,最高优惠金额高达14888元,其A乐居计划与B无悔计划,不仅有价格优惠,还有名牌家电奉送,而且老客户带新客户将另有惊喜。

☆曲目二:《春之旅》

【指挥】曾照伟
【职务】郑州市永威置业有限公司总经理
【乐团】永威·翰林居、永威·鑫城
【演奏曲目】丁善德——《春之旅》,丁先生的这部组曲是中国第一部钢琴组曲,韵律悠扬,明快,作曲家运用钢琴语言自如地去塑造形象,抒发感情,使人精神振奋、心潮澎湃。

“本着‘客户至上’的理念和建设精品工程的意识,为社会奉献精品楼盘。”这是曾照伟在本届住交会开幕式致辞时所说的一番话,与郑州晚报倡导的“客户时代”不谋而合。

正是秉持这种客户为本的经营思路,永威·翰林居、永威·鑫城成为本届住交会最大的赢家,两个项目一共累积意向客户200余组。

在曾照伟眼里,今年2月份以来,郑州楼市回暖已是不争的事实,其中有政策利好的因

素,还有一年多积攒起来的刚性需求。更重要的是,郑州的开发商越来越注重客户的心理需求,逐步扭转了营销思路,只有尊重了客户的感受,生产出的产品才会更加适销对路。

永威置业深谙“需求决定市场”的营销哲学,曾照伟说,一个健康的市场需要买卖双方双赢,需要性价比良好的产品和完善的服务,需要为市民建设买得起的房子,只有这样才能双赢。

正基于此,永威·鑫城项目的畅销,充分说明了唯有性价比良好、人们能消费得起的房子才会得到市场的青睐。

而在永威·翰林居项目的开发建设上,从竞争对手产品的差异性和客户类型分析,确定出了学院派产品的组合、品牌的属性和独特的销售主张,通过一致性的营销活动、清晰的产品信息传播,迅速地抢占了客户心智中的空隙。

对于本届住交会的效果,曾照伟赞赏有加:“郑州晚报作为一家有社会责任感的媒体,一直将百姓利益和社会责任放在第一位,本届住交会倡导楼市进入‘客户时代’,为创造和谐社会作了榜样,正是有了思想的高度,房展会才会变得越来越温情,消费者与开发商之间的抵触情绪得到缓解,这将大大促进楼市的健康发展。”

在谈及未来市场的趋势时,曾照伟显得自信满满:“从年后的市场表现来看,刚性需求得以释放,消费坚冰得以缓解,上半年将会持续这种势头。从长远看,楼市的下滑现象将得到收敛,继续下滑的空间非常有限。”



☆曲目四:《田园交响曲》

【指挥】朱建平
【职务】郑州台隆房地产开发有限公司总经理
【乐团】君悦城
【曲目介绍】贝多芬——《田园交响曲》,又名F大调第六交响曲,整部作品细腻动人,朴实无华,宁静而安逸,与贝多芬的C小调第五交响曲同为世界上最受欢迎的交响曲之一。



“君悦城项目现场成交18套,累积意向客户300余组,展会期间售楼部的来电来访量也明显增多。”住交会最后一天,朱建平难以掩饰内心的喜悦。

朱建平说,郑州住交会聚集起的人气,让人有种恍然回到了2007年时的感觉,君悦城3月份完成销售110余套,这充分说明了压抑一年多的刚性需求和改善性需求正在得到释放,市场在回暖。

他还指出,从本届展会的特点来看,如今的消费者选房更加理性,因此,开发商还要继

续强化内功,要将品质和服务当作矢志追求的事业来抓。

君悦城,是台隆房地产推出的行政区压轴大作,也是本届住交会为数不多的市中心区纯住宅小区。

君悦城由6栋高层围合而成,总建筑面积16万平方米,项目位于东明路与红专路黄金交会处,与CBD一路之隔,向西是财富大道经三路,向北是总部大道农业路,向南为金水行政区,得天独厚的地利与人气,奠定了君悦城大郑州都市中心的地标属性。

区域周边行政、金融、娱乐、休闲等生活配套成熟,新老城区双重资源为其所用,地段的唯一性决定了项目的不可替代性,注定了君悦城必将吸引众多消费者关注的目光。

针对本届住交会,君悦城推出了40套特惠房源,以最优的品质、最惠的价格回馈广大客户,特惠房源起价4093元/平方米。另外,凡在君悦城购房就可享受高达130元/平方米的装修基金相送,另有配套大礼包赠送,对购房者而言,更是个不小的诱惑。

朱建平告诉记者,“高品质、高附加值、高性价比”是君悦城备受消费者青睐的主要因素,借着郑州住交会的东风,我们再战而捷,同时,我们更加意识到,已然来临的“客户时代”,要求所有开发商,要在做好定位的前提下,将产品、价格、服务结合在一起,运用“组合拳”来赢取市场。