

曾有人说,山西商人,一个曾经响彻海内外为中国经济奠定最初民族资本的群体,唱着“走西口”的民谣从几条寻常的街道出发,凭着不畏风险的精神创造一个个财富神话。义无反顾地出发,并不一定能达到预想的彼岸,但山西商人的全方位成功,与他们目光远大、讲究信义的个人素质密切相关。

如今,跨越时间长河,活跃他们风行于中国楼市,在北京、上海等一线城市疯狂置业。上周末,他们一行30余人抵达郑州,开启了中原楼市的抄底之旅。

晚报记者 王亚平/文图

# 山西购房团 波澜不惊显身手

3月28日,上午11点20分

## 第十四届郑州住交会现场,逛展会

“销售人员很专业,参加展会的项目一定是经过严格把关的优质产品”

28日一早,记者及此次“山西高端客户购房团”活动的负责人就乘车抵达黄河桥北的新庄站迎接初战郑州的山西商人。

上午10点30分,载着30余人的客车由新庄站下高速,我们终于见到了久负盛名的山西购房团。握手、互相介绍、寒暄之后则驾车直接驶向第十四届郑州住交会现场。

逛房展,就是这些山西企业家抵郑的第一个活动。

11点20分,客车抵达省人民会堂,30余人按序下车,在工作人员的带领下开始逛展。

首先步入宏益华·香港城项目的展区,只见该项目销售人员迅速迎上,带领大家围绕在沙

盘周围,并熟练讲解项目位置、特色及优势。山西购房团客户则时而低头看沙盘,时而窃窃私语,脸上也不时露出欣赏的微笑。

5分钟后,他们来到路劲·中央特区项目的展台前,“这个展台造型很特别,有一种蓬勃向上的活力与张力。”购房团内的一位女士对同伴说。看到达数十人的高端客户前来,该项目置业顾问积极热情地接待,指着展台上的项目区位图向山西商人介绍项目所处的郑东新区的区域环境优势,随后也分别就来访客户做单个的需求了解。

之后山西购房团客户来到利海·托斯卡纳项目的展区,“项目很有特色啊,别具一

格。”王先生刚看到沙盘就禁不住赞叹,随后他就销售价格、社区物业等一系列问题咨询项目销售人员,他还表示,“一个项目最关键的是物业,尽管我们在地买房自住的机会并不多,但对项目的长久发展潜力而言,物业最重要。”

之后,他们还到鑫苑·国际城市花园、永威·翰林居、绿地·卢浮公馆、天伦·星钻等多个项目展区了解参观。“郑州住交会规划很合理,展出项目也很多,虽然我不太了解郑州的开发商实力和品牌,但从展区看,参加展会的项目一定是经过严格把关的优质产品,销售人员很专业,很积极。”购房团成员闫先生认为。

3月28日,下午2点20分

## 集中深入意向楼盘,三小时下定数千万

针对需求,逐个攻破,锁定高端物业的山西商人们面对意向房源快速下定

在上午的逛展之后,他们已对郑州楼市在售项目有了较为清晰的认识。因此决定利用下午时间对意向楼盘逐个深入了解。

2点20分,山西高端客户购房团一行抵达位于新老城区交会处的银基王朝项目售楼部。甫一进入,他们就围绕在沙盘周围,相互交谈。销售人员随即对项目区位优势及产品品质进行详细阐述。

“我就想买个160平方米左右的,户型、采光好就行。”冯先生直爽地说,针对他的需求,销售人员为其介绍了不同楼层的产品。在售楼中心,如他这样直截了当说出需求的山西商人不在少数,“我们来了就是要买房的,希望在短时间内快速成交。”

为了更加全面地对该社区予以了解,销售

人员还带山西购房团进入实景社区,边走边讲,从一期到二期,最终来到项目的样板间,装修精致高档的样板间令山西商人赞不绝口,“这装修太漂亮了,我真想马上住进来。”

出自于内心的赞美,与他们的言行极为一致,据统计,当日,在银基王朝他们就成交了十多套住宅和商铺,价值共计3000万元。

3点50分,山西高端客户购房团抵达首座国际广场项目售楼中心。这个商住两用的项目吸引了他们的目光。除了销售人员的详细讲解,他们自己也对中意的户型进行讨论。“你看这个小户型也挺好,投资一套也不占用多少资金,还能靠出租赚钱。”林女士对另一位购房团成员说。

不过,经过一番了解后,购房团成员大都对

该项目的沿街商铺产生浓厚兴趣。在销售人员的带领下,他们进入还是毛坯房的商铺,从一层到二层,“以后这里可以做休闲中心,如健身、娱乐等。”王先生不禁描绘起美好前景。

时间临近下午5点,购房团来到位于航海东路的富田太阳城。“这个社区真大,什么配套都有,商业也很繁华有序。”在绕社区参观一圈后,有成员慨叹,“还形成了一个专业的茶叶市场,社区犹如一个小城市。”

该成员的一席话得到其他同伴的认同,他们纷纷对该项目的规划、物业等方面予以称赞。

时间总是过得很快,在对富田太阳城有了基础认识后,夜晚就即将到来。他们表示还将继续加深对中原楼市的了解,从希望能够在郑州买到有升值潜力的高端项目。

3月29日,上午9点10分

## 游玩郑东新区,赞国际规划、宜居环境

未入东区,多的是期待,是憧憬;进入东区,多的则是认可与称赞

29日早上,吃过早饭的山西高端客户购房团成员们早早地收拾妥当,在宾馆楼下集合一起去郑东新区参观。

9点10分,从他们入住的南阳路格林豪泰酒店出发,沿东风路直行进入郑东新区。一路上欢声笑语,有对郑东新区的期待,也有对28日所看楼盘的点评。“还有多久能到啊,郑东新区有多大?”坐在记者前面的闫先生不时回头发问。

未入东区,多的是期待,是憧憬;进入东区,多的则是认可与称赞。

10点整,载着希望与期待的客车在省艺术

中心前面停下,“这建筑真有点,咱们在这合影吧。”一位购房团成员提议道,于是大家一起在郑东新区留下了印迹。

攀上艺术中心的台阶,购房团一行来到如意湖边,阳光明媚,微风拂面,鱼儿不时从湖底潜游而过,呈现在人们面前的是如诗如画的新区。

“郑东新区建设之初,很多开发商都不相信这里的发展潜力,于是,政府出资先建设了艺术中心、会展中心等大型建筑,最后房地产企业相继进入,购房者也从当初的质疑到最后的疯买,当然商品房销售价格也领涨郑州市其他区域。”本次活动负责人向山西购房团成员介绍新区的

发展。边走边看的山西企业家不时称赞郑东新区的大不同,“与市区相比,这里环境好,空气也好,如果周末带全家到这里散心游玩也是个不错的选择。”

会展中心前面的广场上,随处可见放风筝的,学轮滑的,家长带着孩子,同学结伴出行,在这里看不到城市生活的匆忙,也看不到拥堵的交通与嘈杂的叫卖声。

一个多小时的时间内,将新区美景尽收眼底的山西高端客户购房团满意而归,将自己的靓影与东区的荣美共同定格在照片中。



晚报记者 赵楠 图