

省即是赚 明天西区“淘”房去

春暖花开,春意盎然,本周末,郑州市民又多了好去处,不是去游山玩水,而是游“盘”赏“楼”,第二届郑州西区精品楼盘展示会(以下简称第二届西区房展会)这场大戏将与明日在大商超市广场再度开演。

省即是赚,第二届西区房展会将再度上演“折扣让利”好戏,不仅参展楼盘鼓足劲赔钱赚吆喝,而且郑州晚报还将在现场继续派发“购房消费券”,种种好礼不容错过。

走,明天去西区“淘”房去。

晚报记者 王磊



资料图片

“省即是赚” 特价优惠西区再度献礼

一月前,首届郑州西区精品楼盘展示会扬起的硝烟还未散去,第二届郑州西区精品楼盘展示会就迫不及待地登场了,历经一个月的周密筹备,西区楼盘再度集结,写满“特价优惠”的旗帜再度飘扬。

将于明天上午再度登场的第二届西区房展会,将西区的精品楼盘悉数收罗至麾下,参加过首届西区房展会的鑫苑·景园、甲天下·西湖新城、永威·鑫城、平安·70年代、风和日丽·生活印象、城开·祥和里再度搭上郑州晚报开往西区的

“列车”。而建海·西湖美景、金源·绿都城、金帝城等楼盘,看到其中巨大的“商机”后,也踊跃地报名参加展会,生怕机遇擦肩而过。

郑州平安置业有限公司营销总监海沉洲指出,西区房展会的影响力渐成气候,将越来越多的实力企业招致麾下,他们都是西区乃至郑州房地产企业的卓越代表,凝铸的每一个项目从规划到建成都堪称经典,由此可见,西区房展会定会办成区域展会的经典。

关注西区发展进程,且意欲置业西区的读者

朋友们注意了,明天只需来到大商超市广场,您就能获悉西区楼盘的第一手信息,在多重好礼的刺激下,您一定会领略到“省即是赚”的精髓。

“金源针对个别房型进行8%的优惠;永威鑫城在展会期间除正常优惠外,还额外优惠5000元;风和日丽·生活印象在“送礼五重奏”外,针对展会期间成交的客户再度优惠5000元……”翻开组委会登记的参展楼盘优惠信息表,一串串诱人的数据,让人看得直呼过瘾。试想,在展会现场,一场优惠盛宴必将在西区再度上演。

拉动内需 现场派发近500万张“消费券”

“投资、出口、消费”是拉动内需的“三驾马车”,在投资和出口受限的情况下,人们寄希望于消费的拉动作用。在首届西区房展会上,郑州晚报派发的“购房消费券”有效地刺激了消费,得到了业界与消费者的一致好评,在第二届西区房展会上,您依然可以享受到同样的优惠。

据组委会负责人介绍,借首届西区房展会成功举办的东风,我们将在第二届西区房展会

上加大派发“购房消费券”的力度,这次将向逛展者派发适用于参展项目的购房优惠券总金额达300万元。

业内人士估算,500万张“购房消费券”将会释放3亿元购买力,将会帮助近一千家家庭实现购房梦想。

“购房消费券”派发了,该如何使用呢?近期,不少读者纷纷致电编辑部进行询问,据组委会负责人介绍,本购房券只限于第二届西区房

展会期间使用,过期无效;本购房券只针对本券约定楼盘的指定房源使用,且每套房仅限使用一张。在取得本券之前已交定金或已签合同者,使用本券无效。

这位负责人还特别叮嘱消费者,持购房券进入展会现场,必须经过本报房产优购会组委会盖章后方可使用,消费者在购房时,除了享受开发商的正常优惠外,可用本券面额支付房款。

有的放矢,轻轻松松逛展会

在买方市场的今天,房展会成了不折不扣的“亲民大会”,商家频频抛出橄榄枝招徕客户,各种巧立名目的“花招”让人看得眼花缭乱,面对琳琅满目的优惠折扣信息,不少客户深感无助,如何选择也让他们头疼不已。

其实,要想事半功倍地逛房展并不难,只要有目标、有步骤、有计划地进行,就算人多、项目多,你一样可以在“弱水三千”中取到一瓢饮。

晚报记者 王磊

第一步:有备而来

首先,事先想好准备了解的信息。展会上人多嘴杂,事先想好需要了解的问题,才不至于丢三落四。

记者建议:消费者对“第二届郑州西区精品楼盘展示会”的参展商家,可以通过网络、

报纸进行基本了解,然后在展会现场对意向楼盘进行集中攻势。

其次,考虑自己想买什么样的房子。对区位、价格、户型等最基本的意向做个评估,否则到了川流不息的房展会上,就要变成无头苍蝇到处撞了。

做完了以上功课就已经基本上达到了知己知彼的要求,这样才能在展会上直奔主题,而不用在其他不符合自己要求的项目上浪费宝贵的时间。

第二步:细节入手

首先,事先了解展位分布状况。房展会一般都会会在展会入口处表明展位分布图,因此在进入会场后最好先仔细地看看,它将是一个很好的向导。

记者建议:记录下自己预先想要找的项目所在位置,这样进入展会现场之后,你就可以直接到自己有意向选择的项目展位前询问交谈。

其次,收取楼书有窍门。每次逛展会,消费者都会轻易“缴获”大量的楼书,殊不知,装帧精美的楼书,又沉重又硬没啥实际用途。

记者建议:往往薄薄数页的楼书反而有你想了解的信息,包括户型图、建筑标准、装修标准等。

再次,“楼”比三家不可少。展会上可提供选择的住房非常多,购房者有充分的选择余地,而且展会上不少开发商会推出一些特价房。

记者建议:购房者不妨多比较一番,就楼盘坐落朝向、社区环境及物业管理等情况进行全面的对比、衡量。

第三步:巩固成果

首先,温习楼书进行第二轮筛选。逛了一天的展会,心中一定有了几个心仪的项目,先别急着下定,最好将相中的项目再比较一番。

其次,实地看房加深印象。针对展会上心仪的楼盘,在空闲时间到现场实地考察,加深对项目的了解。

记者建议:与家人或投资高手结伴而行,多方听取大家的建议。

再次,谨慎对待优惠让利。面对展会上令人眼花缭乱的折扣让利,消费者不要急着下定,一定要做到理性消费。

记者建议:地段、价位是如今消费者购房的核心,不要贪图一时小利,作出不必要的选择,毕竟,购房还需结合自身的实际住房需求。

☆ 逛展小贴士

逛展时间: 4月17日~19日
展会地点: 建设路与桐柏路交叉口 大商超市广场
公交线路: 1、101、30、102、96、128、76、68、71、127路等公交车

4月11日,发展南郡优质作品——3[#]公庭在德亿大酒店举行了盛大的选房活动。活动当天,有121位客户选到了自己满意的房源,解筹率达到了80%,完美拉开3[#]公庭热销的大幕。而在为客户献上精品房源的同时,发展三江置业还精心准备了幸运客户抽奖环节,为客户送上液晶电视、洗衣机等惊喜大礼。



发展南郡3[#]公庭完美开幕

打造别墅级艺术庭院

发展南郡3[#]公庭是继1[#]公寓、2[#]公馆火爆热销后顺势推出的压轴性作品。其在标志性的“前阳台后露台”基础上,进一步诠释了“阳光直入式无遮挡华宅”的产品特性,打造不折不扣的“别墅级艺术庭院”,面积分别为88㎡具有三房享受的花样两房和129㎡、138㎡阔景三房。4月1日一经推出就迅速引起市场的关注,“5000元抵20000元”的优惠策略更是在极短的时间内积累了大量的客户,此次公开选房正是应广大客户的迫切需求而提前盛大举行的。

据发展南郡项目营销总监杨柳介绍,3[#]公庭推出即迅速引起抢购的真正原因还是其本身作为压轴性作品“别墅级艺术庭院”的突出卖点,而“5000元抵20000元”实实在在的让利优惠和“赠送10㎡左右空中花园”的营销策略更

是使其在同区域同类产品中进一步彰显出高性价比,成为真正的优品。

区位优势升级可能

发展南郡尊居郑州市未来大道和航海路交叉口,区域、项目发展前景和价值不可估量。

从区域发展而言,航海路的拓宽工程、长江路的修建、紫荆山路的打通、郑汴路与东西大街的改造、即将开通的快速公交BRT的环伺,使这里与市中心一步之遥,未来大道拓宽后更将直通长江路,使在此生活的业主没有丝毫的交通压力。

从项目发展而言,市中心组团、开发区组团、郑东新区组团、机场组团四大组团交会处的黄金地段,使其占据了东南板块第一地段的高地,更具备了成为区域地标性项目的巨

大潜能。

配套打造理想社区

发展南郡12万㎡自由居住空间,23㎡~57㎡经典蝶变空间,布局巧妙,功能别致,时尚魅力不可阻挡,投资、自住两相宜;88㎡两房面积三房享受,129㎡、138㎡阔绰三居,方正实用,全明设计,通透舒适,尽享美好居住体验。每户设计的双层通高景观露台,拓宽视角,大大提高了居住品质。

发展南郡社区景观注重实用性与美观的统一,讲求建筑与景观的协调和美观。在40%的超高绿化率中出现了16个洋溢着浓郁人文色彩的小品景观,生态、人文、立体、亲水、自然、精致与细节、品质、健康、亲切在这里完美而和谐。