

## 楼市动态

## 搜房网 “80后购房潜力”论坛举办

4月9日下午,一场由郑州搜房网主办的郑州房地产业内精英共话“80后购房潜力”的大话地产活动成功举办。

据悉,来自河南康利达置业、郑州瑞隆置业、名门国际、宏益华置业、金源置业、建业地产、安联地产等房企的10余位业界精英参与了本次论坛。嘉宾们在郑州搜房网总经理李茜的主持下,围绕“婚房、80后购房、楼市回暖”等话题展开了热烈的讨论,与会者各抒己见,畅所欲言,整个会场气氛不断被推向高潮。“80后购房潜力”大话地产活动取得了圆满成功。

梁冰

## 利海 LOFT公寓再创销售辉煌

4月11日,利海托斯卡纳LOFT公寓公开解筹,解筹率再次创下郑州楼市的销售奇迹。

郑州利海托斯卡纳是利海集团开发的全国托斯卡纳系列产品的第三代产品,其目前已经成为全国意式风情建筑的标杆制作。利海托斯卡纳LOFT公寓拥有4.8米挑高,可以达到“买一层用两层”的高附加值特色。自去年9月首批入市便受到广大客户的追捧,2008年国庆节期间更是创下了7天400套的逆势热销神话。今年3月利海托斯卡纳再次推出LOFT产品,同样得到广大客户的青睐。据了解,此批房源的部分房型当日即售罄,出现一房难求的态势。

张辉

## 4月17日~19日 二手房展会召开

“2009郑州春季二手房交易会”将于4月17日至19日在建设西路房地产大厦二楼郑州二手房交易市场召开。届时将有40余家房地产中介机构为广大购房消费者提供房产资讯服务。本次展会由郑州市房地产交易中心管理委员会主办,旨在进一步规范我市二手房市场交易秩序,促进二手房市场良性发展,为广大住房消费者及房地产中介机构搭建一个更为直接的交易平台。

展会期间,各参展公司共计推出数千条二手房源买卖信息。此次展会推出的房源信息,均为产权清晰、具备上市交易条件的待售房产,为购房者提供了更大的选择空间。展会现场还有担保公司、公证处、律师行、银行等机构为购房者提供专业服务。

## 振兴房地产 荣膺纳税前三强

4月1日,由河南省地方税务局公布的河南省2008年度地方税收纳税500强中,河南振兴房地产(集团)有限公司以纳税6762万元名列第62位,在纳税500强上榜的所有房地产开发企业中更是荣膺前三强;而在郑州市地方税务局公布的郑州市2008年度地方税收诚信纳税100强中位列第36位。

振兴房地产能够获得此项殊荣,主要依赖于富田太阳城项目2008年的逆市热销。富田太阳城是河南振兴房地产(集团)有限公司全力打造的中原纯欧式大型居住风尚社区。

而由河南振兴房地产(集团)有限公司投资十亿元打造的东方国际休闲购物广场,已经盛世启动,正在全面招商。

曹恒霖

## 桃源公寓 提前封顶

矗立于绿城广场南金水河畔的29层地标性建筑—任禧桃源国际公寓3月提前喜封金顶,任禧置业、建设公司、监理公司和众客户一起分享落成的喜悦。

据悉,桃源国际公寓位于桃源源路与兴华北街交汇处,北邻绿城广场,东临郑州大学,金水河绕过家门口,周边的教育配套成熟,名校环绕,大器蕴成。项目规划为地上29层,地下1层,其中地下层为智能式立体停车库;地上1至3层为郑州首席运动休闲主题商场,目前已有50多家国内外一线运动品牌意向签约,商铺正接受认筹;4至29层为45~70平方米公寓小户型,项目自去年9月份开盘至今已销售三分之二。新要

本月25日,由本报发起的“郑州品质楼盘山西晋城展示会”将盛大开幕。应晋城当地媒体及高端消费人群之邀,此活动将把郑州的好房子展现给山西高端客户,让他们在家门口享受一场郑州楼市的饕餮盛宴。目前郑州众多房地产开发商携在售的中小户型、大型商业地产、高端住宅产品等热情参展。

晚报记者 王亚平



资料图片

# 郑州开发商“盯牢”晋城

## 【备展】往返晋豫,积极打造首场异地展

从4月初至今,多次往返晋豫两地,考察当地楼市发展,体会风土人情,从细处着手备展

眼下距离3月底山西高端客户购房团抵郑购房已半月有余,郑州地产圈内仍不乏对此事件的评论,诸如“实力强”、“下订快”之类。此次抵郑,可谓双赢,离郑之际,该购房团成员强烈建议本报能够搭建一个平台,将郑州品质楼盘带至晋城,让更多的当地购房者能够置业、投资郑州。

“去外地办房展这是第一次,内心难免有些忐忑,但郑州开发商的回应令我们很受鼓舞,他们都认为走出去办展,也是为楼市销售寻找新的出口。”“郑州品质楼盘山西晋城展示会”活动主办方负责人介绍说,“时下又恰逢郑州楼市回

暖,郑州开发商都极为看好山西商人的购买力及此次展会的效果。”

为了能将此次异地展做得更为完美,本报“郑州品质楼盘山西晋城展示会”负责人员多次驾车前往晋城考察场地,体会风土人情,从细处着手备展。

上周六上午10时30分左右,他们第五次抵达晋城,询问当地多位高端客户,辗转于晋城的各大活动中心,从人民广场到文体宫、从文体宫再到物贸广场等,希望从中找到一处既便于晋城消费者逛展又能更好展示郑州高端项目的举办场地。

“这是郑州房地产项目首次走出郑州去外地展示,我们除了要为晋城购房者提供一次实惠的逛展契机,也要力求实现更好的销售业绩,活动举办地就尤为重要。”该负责人坦言。

从4月初的第一次考察,到如今的5次考察归来,本次活动负责人的感受也日渐不同,由当初的忐忑到当前的信心倍增。

“第一次到晋城时,我们在市区内绕了一圈,穿梭于繁华要道,把当地的城市建设、特色优势纳入眼底。之后每一次到这里,都会去晋城的房地产项目社区以及市民休闲场地体会了解。”此次活动负责人说。

## 【现象】购买力强,异地楼盘入晋占先机

“一旦开盘很快就能卖完”昭示着晋城人的需求及实力,限准机遇的外地楼盘相继入晋抢占先机

在记者就“郑州品质楼盘山西晋城展示会”采访此次活动负责人时,除了听到其娓娓道来的备展经历,还了解到一则信息:晋城企业老板多,购买实力强,许多外地楼盘纷纷瞅准机遇,入晋宣传。

“上周六我们去晋城考察时,就遇到许多沿海楼盘的集体联展,除了在晋城,这些楼盘还要在临汾、太原等地巡回展出。”该负责人介绍说,“逛展的人挺多,看起来很受当地购房者认可。”

在晋城考察时,该负责人还去当地的多个在售项目进行实地考察,“晋城大部分在售项目的售楼部内都是人头攒动,人们的购买热情很高。”

晋城当地汇邦SOHO新城的置业顾问陈涛说,“在售的房子都很好卖,基本上开盘没多久都能卖一大半。”正如他所言,晋城人对商品房有很大的消费潜力,除了刚性需求还有改善性需求。

晋城当地有人士评论说,“郑州品质楼盘山西晋城展示会”这场特殊的展会选择此时进入,势必将促进参展企业的楼盘销售,也使晋城客户能全面深入了解参展项目,实现置业梦想。

为了更好地实现该人士所预言的结果,此次活动本报将与晋城当地媒体《太行晚报》全程合作。

“毕竟当地媒体对晋城的房地产市场发展、老百姓的购买意愿了解得最为透彻客观,在展会举办过程中,通过他们正确地宣传与引导,可以真正实现参展、逛展的双方共赢。”此次活动负责人认为。

本报活动负责人数次入晋,也均与《太行晚报》负责人商讨活动细则,对于该活动,《太行晚报》负责人寄予很高的期望,“本地人常去郑州消费,比如买家居建材产品、汽车等,也有人去郑州置业,但不是很多,这主要是因为居住观念的左右,其实,置业郑州、投资郑州是一个不错的选择,这次房展会就是一个观念引导的契机。”

## 【反响】豫房产商,携高端物业热情参展

为使展会双方实现共赢,此次展会主办方将在积极报名的开发商中挑选出极具代表性的特色项目参展

据了解,本次“郑州品质楼盘山西晋城展示会”将会是一个融汽车、家居等行业品牌在内的综合展,眼下,不断有各行业代表品牌确定参展的消息传来,房地产业有十多家品牌开发商意向参展。

近两年,山西高端购房客户异军突起,横扫全国多个城市的高档楼盘,不管走到哪里,都成为当地楼市的一大新闻。3月底来到郑州,也当即掀起轩然大波,不仅助燃了第十四届郑州住交会的激情,其果敢下定、较强的购买力给郑州开发商留下难忘的印象。

因此,本报的“郑州品质楼盘山西晋城展示会”方案一出炉,就得到业内开发商的关注。

“晋城企业老板多,购买力强,单从到郑州考察那两天的成交量即可看出,他们就是高端物业的目标客户群,相信郑州的商业项目对他们很有吸引力。”河南振兴房地产(集团)有限公

司副总经理孙军展说。

北京泰益德置业集团有限公司策划部经理李自高认为晋城人的购买实力不容置疑,展会效果也值得期待。

如他所言,很多开发商均预言商业项目参展一定会取得不错的销售佳绩,不过据记者了解,除了商业地产及大型高端物业,晋城购房者对极具特色的中小户型也寄予厚望。

“我们晋城房子面积都相对较大,很少有小户型产品,其实买一套小房子作为投资是不错的选择。”3月底山西高端客户购房团在第十四届郑州住交会现场逛展时,其中的一位成员如此说道,并得到同伴的一致回应。逛展途中,他们对精装修的小户型表示出了极大的兴趣。

本周,记者致电山西高端客户购房团的一

位成员,他对将于本月底举办的“郑州品质楼盘山西晋城展示会”特别期待,“我希望这次能看到更多郑州的特色楼盘,上次去郑州时间紧,对在售项目的了解不够全面,这次在家门口逛展会,一定会仔细认真地挑选。”

他还告诉记者,自郑州之行后,身边不断有朋友向其咨询郑州地产业的发展状况,特别是一些想去郑州发展的年轻人,打算先置业郑州,然后安心在郑州开创事业。

值得晋城购房者关注的是,此次参展的项目,除了开发商的积极报名参与,活动主办方还将从中挑选出真正具备设计精良、配套完善的高端物业,易住易租的中小户型,以及区位优势明显的商业地产,最终将郑州楼市精品带入晋城,并在现场推出相应的优惠活动,为当地购房者提供一次实惠可靠的置业机会。

## 八面来声

相关链接

“晋城人购买实力强,一旦有看中的房源就果断下定,生活中他们到到郑州消费的习惯,此次地产、汽车、家居异地联展,势必取得不俗的销售佳绩及强烈的市场反响。”——郑州某品牌房企负责人

“全国房地产市场遭遇的危机与调整对晋城似乎影响不大,这里的房子根本就不愁卖,这说明这里潜在相当多的需求。”——晋城当地的一位销售人员

“我们希望能够通过这次家门口的展会,增强对郑州楼市的了解,也期待着能从中找到适宜投资的房源,将自己的财富足迹踏至郑州。”——晋城一私营企业老板盼望展会早开

“平日生活中,很多晋城人都去郑州买家居建材、汽车等产品,但是购买商品还不是太多,这只是消费理念的问题,相信更多年轻人愿意走出去闯出一番自己的天地,那么郑州或许是离家最近的理想之城,置业郑州,生活郑州或许将成为未来更多晋城人的新选择。”

——山西高端客户购房团一成员

“这次展会是我们为郑州楼盘销售寻找的新出口,为了展会的成功举办,我们将在现场推出不同以往的特色活动,让消费者在实惠逛展时实现快乐逛展,让晋城百姓了解郑州地产业的发展潜力。”

——“郑州品质楼盘山西晋城展示会”主办方负责人