



孙昱/图

一个楼盘能否在“乱花迷人眼”中脱颖而出,最具发言权的,不是开发商,也不是业内专家,更不是各大媒体,而是这些楼盘的最终主人和潜在消费群体——老百姓。

正基于此,在下周的《五一放价特刊》中郑州晚报要面向郑州市民撤出“英雄帖”,征集100名评楼客,组成“市民评楼团”,倾力打造民间权威团体。

晚报记者 王磊

价值回归:将评选权还给消费者

形形色色的楼市评选,你方唱罢我登场,自娱自乐的“表演”味如嚼蜡,不过是为了赚得消费者的眼球,却往往忽视了消费者的感受。

“将评价权还给消费者!”这是万千购房者的集体呼声。业内人士指出,只有由消费者自己评选出的结果才是最客观、公正,最具有说服力的。

近日,市民王仙茹女士致电本报地产编辑部,“年后参加了不少房展会,看到不少楼盘在打折促销,优惠力度很是诱人,但我还是不敢轻易下定,我想听听更多人的看法后再作打算。”

与王女士想法相同的市民不在少数,

面对开发商频频抛出的“橄榄枝”,消费者面对越发“亲民”的楼市,一时间变得无所适从。

为此,郑州晚报凝聚百姓之精英,在下周的《五一放价特刊》中,组成“市民评楼团”,真正以消费者的视角去看房、评房,并提供专家、律师随团点评,为消费者提供最有价值的参考。

据组委会工作人员介绍,本次活动将组织100名评楼客实地看楼,提供对楼盘最真实的评价,给出对购房者最有参考意见的评价,最终筛选出郑州楼市最受消费者欢迎的“亲民”楼盘,届时将会在《五一放价特刊》上逐一公布。

五一,“第一地产”在行动

征集100名评楼客

《五一放价特刊》即将重磅推出

市民心声:我的地盘我做主

“市民评楼团”一定要先来我们社区参观,这是一次展示楼盘品质与服务的最佳机会,另外,我们还将针对五一假期,制定出一系列的优惠方案。”当得知郑州晚报近期将组织百名评楼客实地看楼时,郑州北区一家房地产开发公司老总说:“感谢郑州晚报为开发商和消费者之间建立起这样一座桥梁,我们期待将最好的楼盘和更大的实惠呈现给市民。”

“市民评楼团”实地看楼的消息不胫而走,不仅受到了开发商的一致好评,更是得到了众多消费者的热烈追捧。

具有多年房产投资经验的付先生在得知此

事后,多次致电向记者表示,自己愿意参加“市民评楼团”,他说:“如今楼市虽已进入买方市场,但经验不足的消费者很容易陷入打折优惠的信息海洋,从而做出错误的选择,我愿意贡献出自己的一点微薄力量,为广大消费者提供购房置业的参考意见。”

来自中原区的市民吴先生也有着同样强烈的愿望,他表示,房产是一项大宗消费,是很多人终生最大的投资,仅凭一己之见做出投资往往会出现这样那样的问题,这次如果能和大伙一起看楼、评楼,不仅能解决自己的购房问题,还能让更多消费者实现购房梦想,这是一件很有意义的事情。

喜报频传:“放价”楼盘“在河之洲”

小楼昨夜又春风,吹来今晨好暖意。就在楼市逐渐复苏之时,郑州晚报适时推出《五一放价特刊》,这对于广大消费者而言,无疑又是一次难得的入市机遇。

而精明的开发商同样不愿错过这难得的宣传时机,在开发商眼里,由100名评楼客组成的“市民评楼团”将会是一块检验市场的试金石。

一位不愿透露姓名的开发商直言,接受市民的评判是一件挺有压力的事儿,他告诉记者:“其实,不仅是消费者,开发商同样想听到来自百姓的声音,这样有利于我们有针对性地制定市场策略,有利于我们开发出适销对路的

产品,消费者的真实评价是反映市场产品水准的试金石。”

业内人士指出,一个人的声音是弱小的,但把消费者的声音汇聚起来,就是权威的,震撼的,郑州晚报组织的“市民评楼团”很有新意,很容易被如今的市场所接受,希望这次《五一放价特刊》能办成郑州市的“百科全书”,让广大消费者从中受益。

本次活动一经推出,便受到了开发商的强烈关注,不少开发商纷纷表示参加活动。据组委会工作人员介绍,已经有数十家楼盘意向参加本次《五一放价特刊》,但为了保证特刊发行质量,我们会重点考虑“市民评楼团”的意见。

征集电话 0371-67655013

第二届郑州西区精品楼盘展示会圆满落幕

4月19日,第二届郑州西区精品楼盘展示会(以下简称西区房展会)在大商超市广场圆满落幕,据不完全统计,为期3天的西区房展会共吸引市民数万人次,成交相当火爆,现场成交金额四千余万元。业界认为,在西区房展会的带动下,西区楼市已成为郑州楼市新的增长点。

晚报记者 王磊 文/图

亮点:“婚房”扎堆备受追捧

春节过后,在刚性需求的推动下,郑州楼市迎来“小阳春”,婚房作为房地产市场中的“刚性需求中的刚性需求”无疑成了最大的“功臣”,在第二届西区房展会上,您随处可见“婚房”的俏丽身姿和络绎不绝的“求婚”客户。

家住伊河路小学附近的赵春利,是开幕式当天最“用功”的市民了,随着婚期的临近,求得一套“婚房”是他梦寐以求的事,为参加西区房展会,他特意赶了个早,直至下午4时,依然抱着“缴获”来的各种资料在仔细研读,谈及看过的项目,他如数家珍,“鑫苑·景园位置不错、

绿城户型不赖、西湖新城紧靠着地铁口,而且环境……”

来自郑纺机的退休职工葛大爷,准备为儿子买套“婚房”,他站在鑫苑·景园硕大的婚庆主题广告前迟迟不愿离去,他告诉记者:“这个中,乖乖,两万抵八万,优惠力度不小,社区配套很丰富,户型设计也非常适合年轻人小两口住。”

河南道丰沟通地产运营机构总经理晁杰认为,年后各商家对楼市的需求切合的很紧密,事实证明,开发出适销对路的产品,总会赢得市场的青睐。

优惠:多重好礼引爆西区楼市

继首届西区房展会多重优惠回馈西区市民,受到市民广泛好评后,第二届西区房展会再度出击,琳琅满目的特价优惠宣传旗帜密布,业内人士形象的比喻说,在西区房展会买房就像逛大型超市。

在郑州晚报的倡导下,参加西区房展会的开发商,摒弃了花样繁多的营销套路,用更加阳光的营销策略赢得消费者的青睐。

在展会现场,我们随处可以看到开发商“送礼”的身影,永威·鑫城除正常优惠可额外优惠

5000元、甲天下·西湖新城推出2650元起的特价房、风和日丽·生活印象推出送喜五重奏,并针对展会额外优惠5000元、金海·西湖美景一次性优惠十个点、金源城上城个别房源优惠八个点……“这两年都想在西区买房子,可是房价一直居高不下,所以我迟迟不敢出手,这次看到这么多优惠和特价,真是倍感亲切啊,这种感觉不仅让人找到了‘上帝’的感觉,更加实际的是,买房子就像在超市里买东西一样方便。”正在绿城项目展位前咨询的一位市民坦言。



现象:西区楼市搅动一江春水

在本届西区房展会上,参展商家各得其所,有人赢得口碑,有人喜获丰收,逛展市民也是皆大欢喜,在得到便利的同时,淘到中意的房子,借助西区房展会的春风,西区楼市呈现出厚积薄发的增长态势,搅动郑州楼市一江春水。

为期三天的西区房展会,不仅让参展商家赚得盆满钵满,更重要的是,他们收获了重振市场的信心。

不错的展会效果进一步坚定了市场的信心。随着西区房展会影响力的日益增强,受众群体早已不单单是西区的消费者了,来自郑州其他各区的消费者也慕名而来。

来自金水区的市民刘道明,难以掩饰对西区房展会的褒奖,他说,西区房展会的适时推出,坚定了我们老百姓的购房信心,也让我们对西区的发展有了一个全新的认识,如今,住在西区和住在东区已经没有什么区别,而且西区的宜居和便利更是其他区域所不具备的,回头我一定多介绍亲戚朋友来西区购房置业。