



# 跨省房展硕果累累

阳光明媚,微微春风,4月25日一大早,山西晋城文体宫前就人声鼎沸,由郑州晚报和太行晚报联合举办的郑州晋城豪车精品楼盘展示会(以下简称郑晋豪车楼盘展示会)即将在这里上演,而晋城不少市民也放弃周末休息时间,来到文体宫前游“楼”赏“车”。上周末,不少晋城市民见面都要问一句:“你到文体宫看房了吗?”

“为期两天的郑晋豪车楼盘展示会不仅展出商家硕果累累,前来‘套盘’的晋城市民也是满意而归,近万人次的客流,商家签受房子3套,145套房屋有意向成交,现场销售汽车7辆,其中一辆价值86万元的雷克萨斯被一位从事房地产和珠宝销售的中年夫妇当场订购。”本次展示会的负责人介绍说:“晋城人消费力强,对郑州房地产市场也有基本了解,百姓也有到郑州消费的习惯,所以展会甫一登场,就受到市民的热烈追捧。”

晚报记者 樊无敌 文/图

## 晋城消费力吸引商家

“满桌酒菜”已备好,殷勤只为客人来。晚报为郑州地产商和晋城实力消费人群精心搭建共赢平台。

4月25日一早,城开集团、亿国金顺地产、红星美凯龙、招商银行、悍马、威兹曼等郑州房地产商、建材家具装饰、汽车商和银行20多家企业,携带着各种资料、礼品,来到了山西晋城文体宫。

本次展会是郑州房产商第一次组团走出河南,现在楼市持续低迷,但在刚结束一个月的郑州春季住交会上,山西购房团的购买力给不少开发商留下了深刻的印象。在展会现场,来看房的市民络绎不绝。君悦城、金岸国际、龙腾盛世、景峰国际、桃园商城、河南国际商会大厦、风和日丽、康桥·上城品、紫燕华庭、威尼斯、城开·棕榈泉等品牌楼盘悉数参加,他们和红星·美凯龙、长城房车等装饰、汽车公司同台竞技,比品质、比优惠、比礼品、比创意。

“晋城距离郑州不足两个小时的车程,这里有着丰富的矿产资源丰富,在晋城东西长160公里,南北宽100公里的地下,蕴藏着煤、煤气层、锰铁矿、铝土矿、铜、金、银、大理石、水晶石等数十种矿产资源。随着经济的发展,也随着产生诸多极具经济实力的企业家,他们对高端物业有着强烈的需求,3月底郑州之行后,他们对郑州城市生活及房地产市场发展均有了一定的了解,这也为我们本次展会的成功举办打下了基础。”展会负责人分析说:“2007年10月以前是钱追房,现在是房追钱,山西购房团在郑州住交会的表现,是我们看到出省上门推销是房地产开发商一个不错的销售渠道。”

记者了解到,距离晋城文体宫不足1000米的丽源国际公寓均价为每平方米12000元,面积最小的户型是260平方米,最大的是880平方米,卖的却很好。晋城的开发商李先生介绍说:“对于晋城的老板们,他们关注的是房子的品质和物业的档次,而丽源国际公寓是豪华精装修、五星级物业服务,使得这些老板们感觉在这里有套房子是身份的象征,而且晋城人有到郑州消费的习惯,所以这次郑州房产商团体来晋城卖房是对买卖双方都有益的事。”



## 高品质楼盘更受关注

26日展会即将结束的最后一个小时,又有4位消费者成了位于康桥·上城品的意向客户,两天展会该项目已有意向客户32位。谈起为什么要在这里买房时,王娟这样解释说:“康桥·上城品和郑州外国语学校都在陇海路上,我准备让儿子到郑州上初中,在这里买房,可以照顾儿子。”

有这样想法的人不在少数,以前,孩子要到郑州上学,需要到郑州一家一家地到售楼部看房,太麻烦太累。

今年50多岁的马先生,早就有在郑东新区买房的打算,只是由于不了解郑州房地产,迟迟没有出手。“令我和家人无所适从,现在你们来到晋城为我们提供了极大的方便。”

在两天的展会上,记者还了解到,晋城大部分消费者比较看重郑州的高端楼盘。从现场情况看,有的看房者对

晋城人有到郑州消费的习惯,但需要的是高品质的物业和良好的配套设施。

郑州的绿城·百合公寓、普罗旺世等高端楼盘都比较了解。“由于晋城人对郑州并不熟悉,他们购房时对地段要求不像郑州本地购房者那样挑剔。这样楼盘的品质就成了消费者的首要考虑。”一位参展的工作人员分析说:“异地置业安全第一,只有开发商有实力、有品牌,其品质才有保证。”

“你们楼盘离蓝堡湾和经三路世纪联华超市远不远,蓝堡湾房价能不能降到每平方米5000元,你们怎么只有宣传资料,怎么没有楼盘沙盘?”30岁左右的韩女士在郑州有三套小户型,但她还是对君悦城非常感兴趣。据了解,在这次展会上,除了住宅、写字楼和商业地产,投资小户型也受到了投资者的关注,特别是位于郑东CBD的景峰国际、河南国际商会大厦、桃园商城受到投资客户的格外青睐。

## 开创地产销售新渠道

“本次晚报组织开发商出省举办房车展,是一次营销模式的创新。”河南财经学院教授李晓峰这样评价本次展会。作为参展的唯一家居企业,郑州红星美凯龙全球家居广场营销主管潘勇指出:“本次展会创意很好,商人逐利,既然这么多晋城人看中郑州楼市的发展潜力,这也为我们家居建材行业提供了机会。”

在如今的市场形势下,如何才能把房子卖出去是开发商和营销人员必须深思的问题。“这次展会非常成功,能够让更多的开发商借助这项活动走到购买力较强的区域,与有效需求的购房者‘零距离’接触。”城开集团销售人员告诉记者:“参加展会,既能享受专业巡展服务,又能享受媒体的宣传造势,既能卖房,又能提升企业和项目的品牌,这

我们要到郑州好好学习你们的先进经验,使下次活动更上一层楼。

是一举多得的好事儿。”

“这是迄今为止晋城第一次举办大型房车展,使依旧以传统的售楼部形式为销售模式的晋城开发商眼界大开。”太行日报社副社长田振江说,等下半年第十五届秋季郑州住交会举办时,我们要到郑州好好学习一下你们举办展会的先进经验,以求下次把活动办得更上一层楼。

这是河南地产商今年第一次组团走到外省进行销售。展示会负责人告诉记者:“这次郑晋豪车楼盘展示会的圆满成功,不仅得益于两地媒体紧密协作,更重要的是改变了传统展会针对性相对较弱的特点,使得房产商更近距离地接近了具备需求能力的有效客户。”

## 百人大评楼



## 方圆创世

准客户:陈先生  
职务:私企老板  
购房面积:90平方米

评楼:随着公司的快速发展,我们急需一个新的办公环境,郑州在售的写字楼很多,但我对陇海路与紫荆山路交会处的方圆创世可谓情有独钟,因为我目前就在方圆创世居住,对社区环境和区域环境都特别熟悉。

建筑方面,方圆创世不仅采用双玻璃、外墙外保温、卫生间保温等环保、节能的设计。配套方面,方圆创世的生活配置也成为尊贵生活不可或缺的重要组成。同时,项目也配置了大型的全地下停车场,高车户比,享受无忧停车。

准客户:吴峰  
职务:房地产策划公司负责人  
购房面积:180平方米

评楼:从一定程度上讲,公司的办公环境就代表着公司的对外形象,这是客户对公司能力的初步认识,挑选写字楼时,我看重区域交通能力和写字楼的配套服务。

位于紫荆山路与陇海路交会处的方圆创世项目,是一个城市综合体,包括住宅和写字楼等产品,目前,紫荆山路已经向南打通到南三环,这条交通大动脉可以为公司拓展业务带来无限潜力。该项目作为紫荆山路最后一块完整的地产开发用地,更是承载郑州地产顶峰时代的力量,能在如此地段的5A级高尚写字楼里办公,相信公司的未来会越来越美好。

晚报记者 王亚平