



12月18日,郑西新城某核心大盘二期项目首批房源盛大选房。选房当天,销售中心再次呈现了火爆场面,几百名客户掀起抢购热潮,现场火热程度远远超出想象,点燃了郑州楼市寒冬里的一把火。

在现场,购房者张先生表示,他看重的不仅是该楼盘的房子,还有开发商“溢价总房款12%无理由退房”的承诺。

晚报记者 梁冰



逆市开盘,购房者热情高涨

一年半以后交房时,购房者可112%无理由退房 溢价回购 给购房者一颗定心丸

营销突围,郑西新城某核心楼盘开盘热销八成

112%无理由退房 选房劲销80%

购房者张先生关注郑西新城的这个核心楼盘已经有一段时间了,此次选房前夕,该楼盘又推出“溢价总房款12%无理由退房”的优惠措施,让他完全没有了后顾之忧。

张先生口中的这个楼盘就是位于郑州未来中心城区的“清华·大溪地”项目。该楼盘本次推出的8层电梯洋房,不仅延续了清华·大溪地一期产品的高品质,在设计理念上全新升级,并为客户推出五重保障优惠。

更重要的是,郑州清华园房再次表现出了中原责任地产的诚信和社会责任感。

清华园公司在楼市低迷时期为业主提供了超值的保障协议,购房满一年半以后如果不想退房,可以溢价总房款12%无理由退房。

“这让我们业主置业无忧。这也是清华园地产对自身产品的自信,我们也就有了更多的信心。”张先生表示。

“众多购房者正是冲着这一点而来,‘溢价总房款12%无理由退房’,没有自信、没有实力的开发商是做不到的。”郑州清华园公司营销副总经理师凯伦说道。

当然,该楼盘自身所具有的优势也是大批购房者追捧的原因。据悉,清华·大溪地本次推出的是二期波西塔首批90~130平方米稀缺电梯洋房,由于产品稀缺、品质优秀,所以项目推出一个多月就积累了大量客户。

12月18日早晨,冬日的雾霭还未散尽,清华·大溪地接待中心门前就已经聚集了大批等候的购房者,为了选到好房源,几百名购房者提前来到销售中心等待。

上午9点30分,选房活动正式开始。截至11点所推房源已售近八成。

中得5000元幸运大奖的业主付女士激动地说:“没有想到自己这么幸运,选到了满意的房源,还获得了5000元大奖。感谢开发商为我们业主精心准备了这么多的大礼。”

据介绍,除了幸运大抽奖外,清华·大溪地还有“周签约优惠,日赚千元,一周内每天递减1000元;付款优惠,一次性付款优惠5%,分期付款优惠3%,按揭付款优惠1%;VIP预约客户当天定房享受1万元抵5万元优惠;零风险置业,112%增值保障”五重优惠大礼,为业主提供了更多的实惠。

溢价回购策略 给购房者吃定心丸

近期郑州楼市的降价阵营呈扩张之势,但楼市整体的成交量并没大幅增加。原因何在?“越降价,越观望。”正如一位业内人士所言:“个别的企业看上去好像跑赢了大市,走在前面,但却打击了消费者的信心,失去了更多老业主的信任和更多的潜在客户。”

在这个楼市很不稳定的紧要关头,楼市急需新的榜样,能给徘徊观望的购房者吃颗定心丸,同时给已经购房的业主一个交代。

“溢价回购、置业无忧”的增值销售策略,也因此受到了更多关注。购房者张先生认为,开发商此举让他们再也没有后顾之忧,这是在房地产理性回归的过程中,一个负责任的开发商最应该做的。

河南财经政法大学教授刘社认为,结合到当下很多大型房企在降价时对买房人极为强势和冷硬的做法,郑州清华园这种“亲切”的“溢价回购”是应该

被给予掌声的。“其实也说明了开发商对楼市前景的乐观,以及对自身项目的自信。”

刘社表示,基于清华·大溪地的位置、品质,以及二期相对理性的定价,加上“溢价回购”和“无理由退房”的保障,具有不错的性价比,值得购房者考虑。

房地产实战专家、河南王牌企划有限公司董事长上官同君表示,当前的市场是一个典型的恐慌性观望市场,手有现房的房企目前面临的是如何主动营销突围的新课题。清华·大溪地的做法,在营销企划层面应该予以肯定,这比一些房企营销企划决策者面对市场束手无策强得多。

他认为,房企营销突围的前提是专业,专业评判市场现状,专业组织好房企的投融资现状,专业制订房企过冬储备方案,专业制订营销突围务实方案。“墨守成规,不敢打破突围的营销策划团队最终会被市场淘汰”。



年末再现商铺投资热

专家提醒:区域发展潜力,是决定商业地产成败的关键

财富点津

在中央政府对住宅调控政策的监管和落实下,市场的投资重心开始明显向商业地产倾斜。按照一般经验,每年的年底都是置业旺季。近期,不少读者致电本报,询问该挑选怎样的商铺更保值升值。那么目前郑州都有哪些项目可供大家选择?本期记者为搜罗“好铺”进行了实地走访。

晚报记者 王亚平

成长型商铺,价值宜攀升

根据商铺类型和所在区域可将投资方向划分为:纯商业区店铺、办公楼底商、住宅底商。

一般而言,办公楼底商是作为配套使用的,总面积少,价格比较低廉,经营业态以餐饮、各类酒吧、副食等为主,业态无法覆盖,人气不是很旺。

住宅楼底商一般是为居民区服务,前提是必须有足够的消费人群。纯商业区内的店铺租售容易,投资收益明显,回收年限相对较短所以备受青睐,比如升龙商业广场。

在一些边缘地区大盘建设的早期,投资

其周边商铺,已日渐成为楼市稳健型投资者的长线投资品种之一。依附于新城建设而蓬勃发展的外围地区商铺,由于其良好的成长性,广受投资者的关注。

商铺建设跟着大盘走的趋势正日益明显。在新建社区周围,人口很多,居民潜在购买力巨大。这种目前还处于蓄势阶段,但将来增值空间巨大的商铺,专家称之为成长型商铺。

成长型商铺初始投资额较低,这种需要孵化期的产品,收益率呈现递增形态,因此比较适合资金回报迫切性不强的小投资者。

聚焦“新商圈”

中原区桐柏路附近

核心区区位优势

无论住宅抑或商业,中原区项目都有着较高的关注度,这是因为有庞大的消费群体和潜在消费力做支撑。

现有项目:王府壹街区等

金水区商业新中心

这是我省的经济、文化、金融和信息中心,多功能叠加,是典型的核心城区;区域内行政、财富资源丰富,为商业项目运营积蓄高端力量。

现有项目:曼哈顿商业广场、天悦优库等

二七区大学路南段

近两年,西南板块异军突起,大型城市综合体填补区域商业空白。

现有项目:二七万达广场、升龙商业广场等

航空港区富士康片区

这是中部唯一的综合保税园区,随着富士康入驻航空港,带来了数十万人流,不少财富人士就看中了航空港区的投资机会。

有报道称,去年年初,郑州航空港区的商铺租金每平方米每月才20元,今年年初达到100元,现在有的能达到约280元。

现有项目:富士康·沃金商业广场等

稳定客群,是商业兴旺的基础

除了一些不可抗因素和大的宏观环境外,有专家提醒,人流量和区域发展潜力则是决定一个大型商业地产项目成败与否的关键。根据世界排名前十的零售巨头和在华餐饮行业主力店的相关选址信息显示:80%以上选址的先决条件就是所在地的人流量和车流量,其次才是空间布局、价位等因素。

比如,正是因为西区庞大的人流量和潜在的消费需求,中原万达广场开业首日就迎客30万人。

而有一些大企业进驻的区域,往往具备相当的财富凝聚力。“富士康的到来,让航空港区人口急剧增加,并迅速形成一个非常稳定的消费商

圈,未来百万消费人群形成的财富能量更是不可低估。”上海贝兹投资管理发展有限公司一位负责人告诉记者。

他的这一说法,也得到了市场的验证,“仅上周六客户答谢会现场,就有八十余组客户与我们签订了意向协议。”位于航空港区的沃金商业广场项目负责人这样说道,“目前每天的咨询者络绎不绝,有的客户还想一下投资多套商铺,他们都看重了富士康带来的稳定客流。”

如今,越来越多的房企负责人均看中航空港区的发展潜力,不仅有商业项目,高端住宅、花园洋房等人居产品也相继问世。