



住交会现场,参展商买房诚意让利和让利

3月25日,为期3天的第二十二届郑州住交会,在省人民会堂完美收官。此次展会共吸引逛展市民数万人,促成房屋成交近200套。购房者和参展商纷纷表示,作为河南历时最长、举办次数最多的品牌展会,以“暖春大惠”为主题的本届住交会,掀起了3月的购房潮,实现了交易双方的共赢。

晚报记者 梁冰/文 张翼飞/图

一周楼市

建业省域化战略研究报告发布

3月27日,由河南省社会科学院、河南省政府发展研究中心、河南省工商业联合会、河南省民营经济研究会联合举办的“建业省域化研究报告发布暨‘建业模式’研讨会”在郑州举行。

经过河南省社科院课题组到建业集团长达数月的专题调研,最终形成调研成果:《建业省域化战略调查报告——一个非公企业在中原崛起进程中的实践与启示》。报告指出,“建业模式”是一条可持续的、适应市场需求的发展路子,归纳起来可以概括为“一个理念,三个耦合”:以“根植中原,造福百姓”的核心价值观为根本理念,坚持省域化与国际化耦合、企业使命与区域发展耦合、利润追求与社会担当耦合。

梁冰

台湾商业总会参观考察 郑州台湾科技园

3月24日下午,台湾商业总会会长王应杰一行来到了位于郑州新郑综合保税区(航空港区)的郑州台湾科技园施工现场参观考察。王应杰认为,随着富士康落户,郑州航空港区被指定为台资企业重点扶持发展的产业园区,并命名为“郑州(空港)台湾工业园”之后,这里已经成为台资企业投资进驻的首选。

郑州台湾科技园总占地面积2000亩,总建筑面积200万平方米,总投资规模50亿元,以生物科技、电子信息、总部经济为主导产业,以“企业独栋、模块建筑、产业公园、商务主场、智慧园区”的创新模式,成为中原经济区建设中的产业聚集特色园区、示范园区。

赵金玉

经济学家张曙光做客企业 公园大讲堂

3月23日下午,著名经济学家张曙光做客企业公园大讲堂,以专家的视角解析了今年两会的经济政策,以及中部中小企业的困境与发展方向。他从两会上确立的今年发展目标、财政政策和收入分配的问题、现在的货币政策和金融体制的问题、关于中小企业的发展问题、未来五到十年的改革问题等五个问题,向在座的嘉宾详细解读了两会的经济政策,并在此基础上对中小企业如何突围困境做出了解答。位于郑州高新区的企业公园占地200亩,为中部首创4C产业综合体(研发、生产、交流、协作),致力于为企业提供研发、生产、交流、协作整体运营解决方案。

陈军进

海马公园购10万斤宁陵酥梨 赠送郑州出租车司机

连日来,宁陵酥梨滞销的事情一直牵动着全社会的心。海马(郑州)房地产有限公司得知宁陵酥梨滞销的消息后,联合有关媒体采购了10万斤宁陵酥梨,赠送给全市的出租车司机,以此感谢出租车司机为这个城市的付出。

3月22日上午,在海马公园营销中心,海马地产免费向全市出租车司机发放宁陵酥梨,出租车司机凭行车证就可以免费领取两箱。该公司营销部长武鹏杰介绍,本次发放的10万斤为第一批,后续采购的酥梨也将陆续运抵郑州,继续向全市的出租车司机派发。

杨勇

吸引市民数万人 促成成交数百套

暖春大“惠” 点燃刚需购房热潮

第二十二届郑州住交会上周日完美收官

小小“购房存折” 派上大用场

本届住交会以“暖春大惠”为主题,所以,“优惠、实惠”是这次展会最大的特点

3月23日,第二十二届郑州住交会启幕第一天,天气大晴。此后的两天,气温更是达到了18摄氏度。大好的天气,也给本届展会带来了浓浓的暖意。

在美景鸿城、锦艺城、中力·七里湾、鑫苑置业、郑东·宽景一品等展区内外,围满了前来咨询的购房者。大批逛展者莅临,让这些楼盘的销售人员有些措手不及,一个个忙得不亦乐乎。

本届住交会以“暖春大惠”为主题,所以,“优惠、实惠”是这次展会最大的特点。为了使购房者真正买到最优惠的房源,本届住交会组委会特推出了若干“购房存折”在本报刊出,并承诺,只要持有该购房存折,就可享受所购楼盘的最高优惠。

和同事一起来逛展的市民孙女士,就是拿着本报的“购房存折”来的。

她说,她的女儿马上要上小学了,所以她和爱人商量,想买套离校近的房子。在住交会上逛了一圈,她心里有了几个意向楼盘,不过需要仔细考察以后,再做决定。

昨天,记者电话联系到了孙女士,她兴奋地说,她已经在位于大学路与陇海路附近的康桥金域上郡项目,定下了一套87平方米的两居室。由于她持有本报的购房存折,该楼盘又特别给她优惠了1万元。

“一套房算下来,优惠了5万多元,真是出乎我们的预料,太好了!”孙女士高兴地说道。



“特惠”大展 促刚需果断出手

与孙女士有同样行动的购房者不在少数,参展楼盘的“特惠”措施,让不少刚需果断出手。

如美景鸿城,住交会期间额外优惠1%;六合幸福门,住交会期间额外优惠2000元;利海·托斯卡纳,目前3期2批房源现VIP会员正在火热招募中,入会即可享3重优惠;住交会期间可享惊喜一口价置业;康桥·金域上郡,目前正常优惠为按揭享5%,一次性享6%,住交会期间可再享额外优惠一房5000元,两房1万元,三房1.5万元,四房2万元;康桥·溪山御府,目前正常优惠是按揭享2%,一次性享2.5%,住交会期间,可再享额外优惠2%。

其他如路劲中央特区推出特价房,最高优惠10万元;新里卢浮公馆最高优惠32万元,加推3#楼启航社,89平方米两房1万元抵10万元;东方国际广场均价9300元/平方米,最高优惠800元/平方米;通利紫荆尚都展会现场特推

5套特价房;鑫苑世家推出6套特价房等。

这些特惠房源与大优惠措施,不仅吸引大批购房者来到住交会现场咨询,也直接促成了现场成交。

记者从康桥·金域上郡项目获悉,住交会3天时间,仅现场就成交20多套房源,共有近300组意向登记客户。美景鸿城共接待咨询客户1000多人,意向登记者约300组,成交20多套房源。

而锦艺城在住交会期间,接待咨询客户上千人,意向登记者约350组。雅宝东方国际广场回馈的消息是,3天共有80多组客户从房展会到销售现场看房。通利紫荆尚都登记意向客户近300组。利海·托斯卡纳意向登记280组,成交10套精装洋房。长城·六合幸福门登记近200组,成交8套房源。



刚需目光长远 买房愈发看中配套

据不完全统计,3天时间,第二十二届郑州住交会共吸引逛展市民数万人次,促进成交近200房源。在房地产市场普遍不景气的当下,可谓掀起了一阵购房热潮。

从购房者的置业意愿来看,配套完备、丰富的大型城内项目受到青睐与关注。如位于棉纺路与桐柏路的锦艺城、航海路与中州大道交会处的美景鸿城等。

随着城市发展的突飞猛进,人们对房屋品质的要求越来越高,购房者的目光也越来越深邃,单一的住宅产品已很难打动购房者的心。“买房看配套”因此成为更多置业者考虑的因素之一。

“买个房子不容易,因此周围的生活配套设施必须完善,谁也不想周末想放松心情的时候,还得长途跋涉去逛街、看电影,所以我买房对周围的休闲配套要求很高。”逛展市民高先生如此说道。

这些特惠房源与大优惠措施,不仅吸引大批购房者来到住交会现场咨询,也直接促成了现场成交。

休闲、娱乐等相关的配套设施,成为决定他们是否出售买房的重点参考条件。

对于年轻人来说,电影院、KTV、购物中心,几乎是他们工作之余的全部。即便是宅男宅女,也对附近是否有便利的外卖有着很高的要求。因此,在郑州市,越来越多的综合产品横空出世,也同样具有了更加胜人一筹的砝码。

随着刚需成为楼市的主力军,80后一代已然成为买房的新生力量。他们有着强烈的置业愿望,他们对于时尚的渴望,对于生活品质的要求,或许比其他年龄段的置业者更加强烈。休闲、娱乐等相关的配套设施,成为决定他们是否出售买房的重点参考条件。

然而,纵观郑州房地产市场,目前较为活跃的大型综合体项目、新的商业中心,多数是外来房企的囊中之物。本地房企的产品线则显得有些单调与沉寂。虽然主推一种产品是精益求精的营销模式之一,但是在保障品质的同时,还需考虑如何丰满自己的产品,打动更多的购房者。