

2012年4月26日 星期四 主编 卢林 编辑 王亚平 校对 王泓 版式 李仙珠

4月21、22日，“地市惠展”首站——新密专场在该市东大街“万客隆广场”盛大举行。由康桥、锦艺、升龙、元龙、玉安联合、豫航、仟僖、荣城、裕鸿九家主流房企组成的强大阵容，在新密上演了一场群英“惠”。

新密人喜迎“卖房客”，开发商情系“二级市场”，买家与卖家各得其所、和谐共赢，“地市惠展”首站告捷。记者 王磊 文/图

## 10余个楼盘在新密上演“群英惠”

### “地市惠展”首站告捷

# 新密人喜迎“卖房客”，开发商情系“二级市场”

#### “西望之旅” 新密人喜迎“卖房客”

地市惠展活动在新密产生了极大的影响，周六一大早，不少新密市民牺牲了睡眠的时间，忙不迭地与郑州楼盘来一次约会。

上午8点，房展会还未正式开始，看房者就赶集似的来到了万客隆广场，与卖房者开始“私密”接触。记者注意到，仅锦绣山河一家的登记簿上，还不足一个小时，就已经有近20个意向客户留下了个人资料。“感谢晚报办了个展会，平时没时间去郑州看房，这回可好，一下子来了这么多，真省事！”王先生一边翻看着手里的资料一边高兴地说道。

记者随机采访了10名看房者，发现大多数看房者更青睐于在离新密更近的西区置业，而在物业类型的选择上，住宅与商业打了个平手。

刘女士在任禧动漫基地展位前驻足很久，谈价格，问优惠，显得十分专业。她说：“这次来的楼盘都是郑州的‘名牌儿’，我早就听说过。如今西区的环境越来越好，离家又近，欢迎这些西区的品质楼盘多来几次。”

“我也看好西区的未来，趁着现在西区商铺的价格还不老高，投资一套应该有不错的收益。”在一边搭话的陈先生在郑州投资过几间门面房，都有不菲的回报。

#### “群英惠” 开发商情系“二级市场”

面对热情的新密市民，开发商也拿出了十足的诚意，由康桥金域上郡、锦艺城、曼哈顿商业广场、中原新城、锦绣山河、豫航中心、仟僖动漫基地、郑州箱包城、裕鸿·世界港九家主流品质楼盘组成的强大阵容，在新密上演了群英“惠”。

锦艺城可谓“惠”字当头，据了解，其住宅二期交一万元定金，即可享受单价立减200元和总价三个点（一次性）、两个点（按揭）的优惠。这一举措吸引了不少新密市民围观。

中原新城的促销力度也不小，其“前两年可返14%的租金”这一政策让不少新密市民吃了定心丸。

参展商家频频向新密市民抛出橄榄枝，究其原因，还是新密市民在郑州楼市里出众的购买表现。

郑州玉安联合置业有限公司策划经理张雄建指出，新密客户一直是“生力军”，近年来在郑州市场有着出色的表现，而且投

资更加理性和专业的趋势，西区楼盘虽然有近水楼台之势，但没有好品质，新密人也不会买账。

豫航中心客户经理郭磊告诉记者，早就听说过他们有较强的购买力，这次来参展是投石问路，回去好针对性地研究新密市场。

地市惠展的良好表现，让开发商更坚定了挖掘新密市场的信心，几家楼盘已有意向在新密设立售楼部，抢占市场先机。

#### 牛，飞机派单凑热闹

21日上午，正当房展会进入人流高峰期时，一阵“轰隆隆”的声响从天空传来，看房的和卖房的目光迅速被一架微型直升机所吸引，一瞬间，熙熙攘攘的展会现场被定格了，直升机在万客隆广场上空盘旋了一圈，撒下了五彩斑斓的楼盘宣传彩页后飞去。都知道新密人有钱，新密的开发商也这么牛！

#### 旺，金店借势搞宣传

新密地市惠展开了两天，万客隆广场里的一家金店也借势宣传，他们搭建舞台搞演出，借此吸引前来逛展会的市民。一边是形态各异的高端楼盘，一边是载歌载舞的舞台表演，万客隆广场的热度空前，来逛展的市民迟迟不愿离去，为本次展会增加了不少人气，也为这家金店累积了不少高端客户。

#### 精，本土房企派单忙

除了金店搞活动之外，本土开发商自然不会错过这次宣传良机，据记者观察，展会期间有不下五六家新密楼盘前来派发宣传单，期望借“地市惠展”的影响力进行宣传。不仅如此，记者还发现，在展会外东大街两侧停有几辆小型看房车，本地开发商心眼多得很啊！

#### 快，一小时签了20个

21日上午8点，房展会还未正式开始，看房者就赶集似的来到了万客隆广场，与卖房者开始“私密”接触。记者注意到，仅锦绣山河一家的登记簿上，还不足一个小时，就已经有近20个意向客户留下了个人资料。



「地市惠展」首站告捷，买家与卖家各得其所，和谐共赢。