



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。“感谢晚报办了这次展会,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、郑州箱包皮城、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得很!

#### 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。