



往住交会现场购房者热情高涨

从9月1日起到9月3日，作为郑州楼市“风向标”的第二十三届郑州(2012秋季)住交会将在省人民会堂举行。在本次展会上，市民可以看到20余家品牌房企参展的40多个区域王牌楼盘，房源丰富且优惠促销力度大，恰是购房者看房的最佳时机。

记者 王亚平

鑫苑、德润、美景、金林、路劲、通利、中力等房企携精品项目参展 来住交会！ 逛尽正宗好房源 第二十三届郑州住交会本周六启幕



郑州住交会搭建的买卖平台，有力推动了中原楼市的健康前行

1 这是购房置业必去的“地产盛会”

在调控举措的影响下，近两年的房地产行业犹如坐上了过山车，从地王频出到骤然转冷，从“小阳春”到稳步回暖，有房企艰难前行，亦有房企高歌猛进。面对如此前景难测的市场，如何实现安全置业、买到高性价比的好产品成为购房者最为关心的问题。

尤其是近日来，郑州楼市成交量一路上扬，在“金九银十”到来之际，市场供应量逐步增加，错综纷呈的营销活动相继推出，有购房需求的市民急需一场房展会，咨询、考察心中的意向楼盘。

迄今为止，郑州住交会已成功举办了22届，每届住交会都是一场“指点迷津”的展会，从展会现场房地产买卖双方得以有效互通，业内人士也可由此参透楼市发展的新契机和新方向。

因此，有专家表示，郑州住交会不仅是中原楼市的年度大戏，更是中原第一品牌地产展会，是购房置业必去的“地产盛会”。

将于本周六开幕的第二十三届郑州住交会，为了给购房者提供更为切实有效地服务，组委会在活动招商之初就深入市场，以购房者最迫切的需求为参照，经过多次研讨，最终以“王牌大惠”作为本届展会的主题，一网打尽郑州不同区域的“第一楼盘”，让开发商打开销售的增长线，让消费者在优质的平台上实现“家”的梦想。

据组委会负责人介绍，本届展会汇集了鑫苑、德润、美景、升龙、金林、路劲、中力、通利、中实、雅宝、信基等实力房企参加，必将吸引置业者的关注，让成交量再创新高。

业内人士认为，郑州楼市经过较长一段时期的调整，现在市场上的产品普遍呈现价格透明、户型优惠、附加值高等特性，而本届住交会也为看展市民提供了一个透明实惠的看房买房平台。

2 搭建供给和需求平台 区域王牌特惠亮相

在高速发展了10余年光景后，当前楼市正在经历前所未有的变化，除了买房人更为理性谨慎外，依据市场调整自己的运营模式也逐渐成为不少房企努力研习的功课。

对消费者来说，大量的居住需求依然存在，而这些必将在一定的时间里，在一定的节点上释放出来；对房地产企业而言，如何让消费者更全面了解企业实力，更集中展示产品品质，成为房地产企业市场营销的当务之急。作为行业的专业展会，在这

样的市场节点下，注定要承担起为市场打造一个供给和需求平台的责任和义务。

据本届住交会的组委会负责人表示，展会将在规模、配套、服务等各方面，进行全面突破和升级。

届时，致力于打造未来郑州集商务、居住、物流于一体的航母级城市综合体的德润·黄金海岸，集高尚精品住宅、旗舰商务写字楼、璀璨商业街于一体的生态型都市综合体项目——东方国际广场，以及位于泛郑汴区的润城、宜居宜业宜投资的鑫苑

苑MARK国际、价值郑东潜力区的第一楼盘——中力七里湾等数十个王牌项目都将纷纷亮相，且推出大幅优惠。主办方也将举办系列活动，对老百姓关心的热点问题进行分析。

这些区域王牌不仅拥有绝佳的区位优势，从规划、建设到配套等方面也都呈现精品项目的特质，市场知名度较高，无论是纯住宅产品还是城市综合体，他们都拥有贴心的物业管理团队，将为业主打造无忧的居家生活。

3 错过了“王牌大惠”，也就错过了2012

中国的城市迅速发展，城市化进程的速度达到同期世界城市化进程速度的两倍，无论是旧城改造还是新区扩张，在郑州乃至中国的城市化进程中，房地产开发商的身影越来越活跃。尤其是伴随着郑州经济的发展，大家对改善人居环境的需求也越来越迫切。

作为河南举办历史最长，规模最大的郑州住交会，以市场最迫切的需求为出发点，每届展会都定位准确，符合市场、民心和潮流，引导正确的购房消费观念，在诸多报名参展的房企当中，主办方通过层层筛选，最终将有数十家高品质产品集中亮相，

从源头为老百姓安全置业筑下了保障。

本届住交会，与其说是郑州各大房企商品展示的平台，倒不如说是一个同台竞技的舞台。各开发商都将带来项目楼盘最热销的户型房源，覆盖各个阶层的不同需求，参展房源价格从每平方米5000多元的普通住宅到万余元的高端住宅，应有尽有。另外，多个项目还将推出远低于市场价的惊喜优惠房源，让市民在住交会得到“真实惠”。

除此之外，记者了解到，各参展企业为了活跃展会氛围，吸引购房者关注，也在展位搭建上想尽了点子，除了各具风格的展台布置外，

参展企业纷纷以舞蹈、唱歌等宣传造势，令游客在沙盘的流连之外一样可以大饱眼福。同时，也精心准备了丰富的奖品，或是举行互动游戏，吸引游客参与并赠送大奖。

记者注意到，许多开发商在此次房展会上都倾注了巨大的心血，无论是别具一格的促销还是优惠活动，都足以让参与的消费者心动。

一位参展企业负责人说：“此次住交会将成为今年销售的最后一次冲刺，我们非常看重，也投入了极大的优惠力度。如果错过了这场‘王牌大惠’，或许也就错过了今年的置业良机。”