



品质房源、巨幅特惠，三天吸引数万名市民『淘房』 第二十四届郑州住交会圆满落幕



住交会现场活动丰富、特惠频出，诸多购房者找到满意之居。 梁冰 王亚平 图

区域置业相对均衡 平价惠民意向成交近千套

当下，楼市调控波动让购房者决断力不断接受考验，市场“涨跌声”此起彼伏，前景趋势一时难以分辨。

然而，对于购房者来说，无论面对怎样的市场环境，最重要的决策依据无非是房产品的性价比。最主流的房地产盛会总能及时洞悉百姓所需，以“平价惠民 以诚筑城”为主题的本届住交会，就联手参展的数十家主流房企、近百个楼盘推出特惠价格，意在让购房者获得比以往更大的实惠。

3月22日开幕当天，上午还不到9点，现场的逛展者就已经络绎不绝。恒大金碧天下、永恒·理想世界、正商新蓝钻、通利紫荆尚都、荣郡、润城、中力·七里湾等多个项目展示中心

的咨询者可谓热情高涨，价格、房源、特惠详情都一一掌握。

在现场记者看到，有购房者为了更好地比较房源优势，甚至拿着笔和本，对咨询过的项目进行信息记录。“特别想借展会之机，买套好房子，但逛得多了就容易混淆，所以要清晰记录意向楼盘的价格和优惠。”市民李女士这样说道。

“阳春三月是购房的好时节，此时办展就为买卖双方提供了一个绝佳的交流平台，而郑州住交会不仅有着成熟的办展经验，还始终坚持贴近市场更真实的需求，给购房者以正确合理的置业引导，所以很受青睐。”通利紫荆尚都·荣郡项目负责人表示。

为了购房者都能在展会上斩获好房源，参展项目大都以前所未有的优惠姿态亮相：“准现房，最高可享27万优惠”、“特价房源，一次性优惠7万”、“特惠房源倾情加推”、“办卡享2万抵7万优惠”等特惠指示牌闪耀现场。

据不完全统计，本届住交会共计成交意向房源近千套，参展数十个品质楼盘，每个参展项目差不多都有三四百组客户预约、登记。

通过现场采访和各房企登记客户信息情况显示，由于在中原经济区的快速发展下，东、南、西、北区域均有相对凸显的发展优势，新楼盘也陆续推向市场，市场运行保持活跃，目前郑州置业已呈现区域均衡布局态势。

生态资源丰富且人居配套齐全 展会上，近郊休闲大盘受青睐

由于能直接感受购房者的需求，住交会又被誉为楼市的晴雨表。在本届展会现场，除了价格实惠的刚需大盘备受青睐外，如清华·大溪地、恒大金碧天下、大河龙城等近郊休闲大盘也成为购房者颇为关注的物业类型。

“生活在市中心，每天的交通状况让人心烦，特别想换个居住环境，哪怕稍远一点，只要能拥有相对幽静的环境、畅通的通车条件就好，所以我们全家就对近郊休闲大盘产生了兴趣。”在清华·大溪地展区，咨询洋房类产品的市民李伟坦直言。

而3天展会时间，恒大金碧天下的人气始终居高不下，特别是户型展示台常被购房者围个严

严实实，“恒大品牌实力强，产品设计也绝对一流，这里的低密度人居，将给我未来的生活开创全新的局面。”逛展者王先生对该项目的情景洋房颇为期待，在他看来，该项目不仅毗邻黄河湿地，对面的凤湖公园，更是零距离享受娱乐休闲文化生态广场的便捷，而诸如学校、商业中心、娱乐中心等配套也颇为齐备。

稀缺，则意味着价值的存在和提升。借助得天独厚的地域资源，历经数年精心打造，大河龙城成为郑州楼市中低密度、高档别墅住宅项目的佼佼者。展会现场，该项目四期颍河原筑，7层电梯洋房就吸引了不少购房者，明厨明卫、一梯两户，送奢华观景露台，电梯直入户等这些优势，在很多人看来，将带来超越别

墅的居住享受。

曾经，在很多人的心目中，到郊区置业，是经济实力不足的表现，居住于此，也将与主流生活相隔隔。

然而，随着城市框架的不断拉大后，郊区各项生活配套设施相继健全，以及市区愈加繁杂、喧嚣，城市居民对“逃离城市”的向往越来越强烈，在近郊休闲大盘里享受慢生活已成为一种新的生活方式，向外走成为一种居住时尚和实力的象征。

特别是那些由国际大师领衔设计，配以多元化度假设施以及高端休闲配套的项目更是令人神往，因此，不少市民在二次置业时都将目光聚焦于此。

“我终于以最实惠的价格买到了心仪的房子。”

“现场参展的都是市场口碑特别好的房企，在此购房放心多了。”

“等的就是这样一场展会，无论价格还是房源品质都超出我的预期，终于成了有房一族。”

……

为期3天的第二十四届郑州住交会于上周日完美收官，在记者的随机采访中，类似于此的谈论不胜枚举。此次以“平价惠民 以诚筑城”为主题的展会，不仅是高品质房源的大本营，更携手房企推出了较大的优惠举措，最终使逛展者实现了在信息公开、沟通无阻的环境中满意置业。

记者 王亚平

【记者观察】

具有高创新价值的产品，会获得更高的价值

受调控影响，回归理性的购房者关注的目光终于重回产品本质。不再对“概念”买账，他们要求设计精细并能按需求适时改造的户型、完善的周边配套、兼具人性化的社区文化以及量身定做、后顾之忧的物业服务。这样的选房标准在本届展会上显露无遗。

“在对当前住宅现状稍加留意后，就不难发现只有品牌房企的高品质产品才能立足市场，再次交易时也领涨二手房市场，所以我们现在买房就除了对居住交通、配套、

区位、价位等方面进行评估，也非常注重楼盘的品质和环境。”对中力·七里湾项目的三房产品颇为有意向的逛展者刘梅认为。

在本届住交会的逛展者中，收入高、购买力强的群体占了很大一部分，记者发现他们对户型的要求越来越高，但凡户型设计精良，空间面积都合理利用的项目就能赢得颇为明显的青睐。

“未来的趋势是房子越建越高，面积越来越小，‘功能齐全’对中小户型至关重要。”想买一套两房产品的刚需置业者林女

士表示，“户型设计主要在于生活功能的设计，未来家庭结构也不断发生变化，也特别希望户型尽可能地适应家庭生活不同阶段的不同居住需求。”

对此，有专家表示，一些具有高创新价值的产品，经过营销的引导，会获得更高的价值。将产品的品质和附加值提升到更重要的高度，这应该是所有房企应对市场调控的策略。还应该在坚守产品品质追求的基础上，以更积极的姿态给客户提供更超所值的服