

TOP 地产 | 活动一线



在建业郑西新城展位前,由于促销措施具有吸引力,门前排起了长队。

昨日,为期4天的第二十五届郑州(秋季)住交会在省人民会堂圆满落幕。

备受瞩目的本届住交会以“舒居大展”为主题,携恒大、雅居乐、利海、英地、建业、新合鑫、东方鼎盛等10余家实力房企的20余个舒居精品楼盘上演“购房节”。可谓群英荟萃,人气爆棚,买卖双方各得其所。 郑州晚报记者 王磊 文/图

1小时迎30组意向客户、生态大盘首付1.5万元起、改善型产品抢手 中原楼市掀起“舒居置业潮” 昨日,第二十五届郑州(秋季)住交会圆满收官

人气爆棚,逛展者的购房意愿很强

别具匠心的展位设计,精彩纷呈的各类表演,摩肩接踵的购房人群,五花八门的促销活动……让第二十五届郑州(秋季)住交会成为名副其实的黄金展会。

周日一大早,不少市民便牺牲了睡觉的时间,忙不迭地与舒居楼盘来一次约会。

上午8点,住交会还未正式开始,购房者就赶集似的来到省人民会堂,在各大展位前“私密”接触。记者发现,仅雅居乐地产一家的登记簿上,还

不足一个小时,就已经有近30组意向客户留下了个人资料。

“感谢郑州晚报举办的这个以‘舒居’为主题的房展会,我早就想升级置业了,平时生意太忙,没时间挨个去看房,这下可好,参展的全都是高品质的房源,真省心、省时、省事!”赵先生一边翻看着手里的彩页一边高兴地跟记者搭话。

记者发现,与往届住交会不同,以“舒居”为主题的定位,吸引了更多更具购买力的

市民,而且购房意愿都很强烈。

在恒大金碧天下和海南恒大楼盘联展的展位前,虽没有喧闹的“吆喝声”,却多了实实在在的购房咨询与成交,现场交纳定金的情况也时有发生,不少人看过恒大在平原新区的项目后,直接表示对海南项目的认可。

业内人士指出,本届住交会定位精准,让前来逛展的市民有备而来,效果自然不会打折扣。

手中拿米,换取参展房企优惠政策

在本届住交会上,“一瓶米换一平米”活动也走入实际操作阶段,引领各大楼盘,特惠绽放。不少“有米之人”奔赴各大参展楼盘,换取参展房企先前承诺的优惠政策。

除此之外,不少参展楼盘还使出浑身解数向逛展者抛去橄榄枝,特惠房、低总价、低首付、送面积、送装修、送门票……本届住交会成了舒居楼盘之间相互角力的“战场”。

进入展区,记者的视线就被排起的“长龙”所吸引,原来是建业郑西联盟新城“U

尚慢生活,幸运赢大奖”活动开始了,参与者可赢取精美电炖盅等精美礼品和慢生活体验馆券。

而在睿智禧园展位前,“75~89平方米两房,90~128平方米三房,3万元抵5万元会员招募,购房免费得王力宏演唱会门票”的政策吸引了众多市民驻足询问。记者随机采访时发现,不少购房者认为此项政策诚意十足。

海南恒大项目——瞰海精装小户,“28万元每套起,首付4万元,恒大带您去看

海”的宣传,让人看了心里惦记。而平原新区的恒大金碧天下,则以“首付1.5万元起,首付2.8万元起抢精装2房,首付3.4万元抢精装3房,50~141平方米湖景精装美宅,最高优惠13万元每套送1500元每平方米豪装”的宣传,再度“轰炸”买房人的底线。

业内人士指出,前不久郑州“限购升级”政策让市场充满变数,本届住交会群英荟萃,可谓打响了“金九”重要一枪。



东方鼎盛·御府的一座木质小屋吸引了不少人的目光,展示的是该项目的新风空气净化系统。

品质时代,悄然掀起“舒居置业潮”

“当‘舒居’已成为各界共识,说明楼市已经步入了品质时代。”在展会现场,一位开发商向记者袒露心声。正如其所言,舒居大展,正悄然掀起一波“置业潮”。

记者走访时发现,在不少升级置业者眼中,房子被赋予更多的内涵,比如说节能、智能、功能性、享受型、社交性……成了他们关注的核心。

在东方鼎盛·御府的展位前,一座木质小屋吸引了不少人的目光,原来是在展示该项目的新风空气净化系统。据现场技术人员宋金超介绍,“全热交换新风系统”可达到空气净化和节能的双重目标,以达到舒适、节能、健康的居住感受。

在一旁研究了许久的购房者王先生告诉记者:“促销、折扣等手段是打动不了‘不差钱’的实力购买者,更重要的是,房子要有卖点,要有居住感,这样才会受到青睐。东方鼎盛·御府的这个卖点就很有意思。”

一周前,郑州“限购升级”搅动楼市一池秋水,而在本届郑州住交会上,“舒居”楼盘缘何会受到青睐?成为业界关注的焦点。

一位参展房企负责人表示,144平方米以上的房子封顶后才能预售的政策,会让“大房子”更稀缺,更抢手。毫无疑问,市场上改善型置业的供需矛盾依然存在,今后还会继续加剧,这也是“舒居”楼盘抢手的原因。