



9月6日,“以生活的名义飞翔”五云山飞行体验中心在位于中原西路的奥伦达部落五云山品位生活馆完美开幕。

与2013年需要彻夜排队甚至托人才能买到房子相比,2014年“旺季不旺”的梦魇一直萦绕郑州楼市,而今终于迎来又一个关键期“金九银十”。中秋小长假期间,不少房企铆足了劲,在该周推盘、举办各类特色活动。业内专家表示,中秋小长假期间楼盘推出的钜惠,开发商和消费者均是利好。对于开发商来说,增加了销售额,能及时回笼资金;而对于购房者来说,他们在节假日期间能享受到的优惠幅度,降低买房成本,激发了购房意愿,供需双方都实现了互利共赢。 郑州晚报记者 苏瑜

楼盘营销升级加速跑量

据了解,郑州9月预计开盘项目19个。而据记者不完全统计,在这个中秋小长假期间,郑州共有3个项目开盘,这些楼盘是帝华凯旋城、龙湖名郡、富田兴和湾。另外,金马凯旋家居CBD项目在9月6日认购。

业内人士表示,一般而言,每月首周末属于开盘低潮期,这时房企会推出少量的楼盘试探楼市成色。而九月第一个周末又恰逢中秋,购房者或回家团圆,或外出旅游,不少人推迟了买房计划,外出买房、看房的人数相对较少。因此导致金九首周开盘量并不多。

虽然中秋节期间开盘不多,但加上抢在中秋节前推盘的项目,如华强城市广场、盛润小城之春、宏光协和城邦、健达西西湖等,以及开放认筹的郑州万达中心,再加上

其他楼盘新推,整个郑州楼市也相当的热闹,各个楼盘推出的各项特色活动,如DIY月饼、斯诺克天王级比赛、明星空降等给这个周末的郑州楼市增色不少。

9月6日,“以生活的名义飞翔”五云山飞行体验中心在位于中原西路的奥伦达部落五云山品位生活馆完美开幕,首次将“以生活的名义飞翔”低空生活新模式引入中原,开启郑州市民低空生活的新时代,让自由飞翔成为享受生活的一种方式。

完美开幕的五云山飞行体验中心,不仅将为奥伦达部落会员提供尊贵的飞行体验与私人飞机定制服务,还为奥伦达部落·五云山业主的私人飞机提供更多的专业级飞行服务。

9月7日,西郡80派“中秋嘉年

华”活动在该项目营销中心举行,烘焙大师现场教学,创意月饼DIY,抓金币赢大奖,更有半点抽奖活动。同时,“商都惠”3000元享1万元,1万元享3万元的大幅优惠活动也火热开启。

在创意为王的营销时代,为了更多地吸引人眼球,没有做不到的,只有想不到的。中秋假期,3000余张人物肖像出现在郑州大商新玛特总店广场上,这些表情各异的肖像甫一亮相,就吸引了众多市民和游客纷纷驻足。原来,这是由东润·泰和举办的“寻找郑州表情·亮起城市图腾”大型艺术展上的一幕。作为对当下人群生活状态的一次人文主义表达,活动吸引了数千人争相参与,堪称中秋郑州一景。

购房者仍存在观望心态

各种促销活动的开展,不仅可以在短期内提升项目知名度,帮助房企蓄客跑量,也能为购房者营造更好的文化软环境,吸引更多的人气。

尽管不少置业者表示不会在金九银十期间置业,但房企应时而推的特价房、低首付等促销政策仍是广大购房者关注的焦点。

“目前,楼市已经进入买方市场,购房者仍存在观望心态,降价优惠幅度是不是够大成为影响销售的一个主要因素。”北京房地产业协会副秘书长陈志如此分析。

有业内人士分析,如今郑州限

购松绑已满月,但房价、销量均保持稳定,未出现大增涨。可以说,放松限购对郑州楼市的作用有限。究其原因,坚挺的房价、高昂的房贷利率成了置业者购房的拦路虎。

9月1日中国指数研究院发布了百城房价指数。数据显示郑州8月房价又涨至九字头,达到9019元/平方米,难怪90.27%的郑州购房者认为房价超出承受范围。房贷利率普遍上浮20%,个别银行甚至上浮30%,这也让购房者很受伤。

而另一很有意思的现象也

楼市有了一缕新意。

在东风路某售楼部,来自安阳的张先生夫妇告诉记者,他们是前几天来送孩子入学的,顺便到附近来看看。

谈及孩子的未来,张先生夫妇表示,郑州毕竟是省会,发展机会更大,他们已经有在郑州购房的打算。

据了解,不少陪着孩子报到完的家长选择留下来陪孩子过中秋。学校周边的快捷酒店因家长陪护团的入住,异常火爆,价格翻番依旧到处爆满,而高校周边的短租房也供不应求。

二三线城市成交量企稳

2014年已经过去2/3,但从房企半年报来看,很多房企的销售目标还未达到总目标的50%。如果不跑量,销售和回笼资金都很难达到预期目标。因此,接下来的金九银十就成了全年销售业绩的关键一战。这期间,郑州不少房企积极蓄客,推盘跑量。

不难预见,房企欲做好现金流,加速去化跑量,加大推盘力度仍是目前和今后一段时间的重要环节。

记者在某售楼中心遇到了一位一直在酝酿买房子的陈女士,她告诉记者:“本来8月份取消限购就准备买房的,可是一直没有太多的时间来比较研究,中秋节时间充裕,

各个楼盘的优惠幅度也比较大,是时候该出手了。”

采访中,多家房地产企业都表示,视销售形势而定,会加大对客户的优惠措施和营销力度,争取更多成交机会,企业会加强自身调整来应对市场变化。

去年中秋节假期,郑州商品房成交面积4.7万多平方米,成交套数550套,平均每天约成交184套,其中商住房成交面积4.5万多平方米,成交套数533套。可以说,中秋节期间开发商和购房者都达到了期望值。

中原地产研究中心的数据显示,中秋小长假前两天(9月6日至

7日),全国54个城市签约新建住宅合计7385套。预计整个小长假期间签约量将达1.1万套,虽然比去年中秋节小长假成交量下降15%,但较上半年的小长假成交量水平有所回升。

虽然郑州2014年的中秋节商品房成交量还没有相关统计数字,但业内专家分析,中秋小长假期间楼盘推出的钜惠,开发商和消费者均是利好。对于开发商来说,增加了销售额,能及时回笼资金;而对于购房者来说,他们在节假日期间能享受到优惠,降低买房成本,激发了购房意愿,供需双方都实现了共赢。

一轮明月天边挂 买卖双方均利好

金九又逢中秋 郑州楼市『福利』连连

浓浓中秋情 款款正商谊

时值中秋,月明星稀,风轻云淡,此时此刻,你是否发出“但愿人长久,千里共婵娟”的感叹。团圆时刻最珍贵,为此,正商集团旗下楼盘皆为业主举办了各具特色的中秋活动。

正商四大铭筑 中秋月饼品鉴会圆满落幕

9月6日中秋佳节前夕,一场爱意浓浓的“中秋节月饼品鉴会”在正商四大铭筑的营销中心上演。

当日,在位于郑州市博学路与龙子湖南路交叉口向北200米的正商四大铭筑售楼中心,现场工作人员已经准备妥当,等待着顾客的到访品尝,营销中心内到处弥漫着月饼的香甜气味。目前,正商四大铭筑120~1500㎡湖景办公楼劲销全城,44~72㎡精装公寓会员招募火热进行中,最高2000元可享5万元优惠。

郑州正商红河谷 中秋DIY活动亲情上演

9月7日,中秋佳节之际,正商地产集团开发的高端谷系样板楼盘——郑州正商红河谷进行中国结DIY、葫芦烙绘DIY活动倾情上演。当天吸引到40余组排卡客户前来参加活动,现场人气爆棚。郑州正商红河谷项目共占地650余亩,总建筑面积近50万㎡,包含双拼联排美墅、退台花园洋房/电梯洋房/精装大平层等多种高端物业类型,是由中国房地产开发百强企业——正商地产鼎力打造的低密度高端居住区。目前,郑州正商红河谷94~131㎡七层电梯洋房火热排卡中,138~143㎡奢适墅区现房清盘特惠中。

信阳正商红河谷 “月宫游中秋”活动倾情落幕

9月7日,信阳正商·红河谷在社区举办“月宫漫游记,情满红河谷”活动,与广大业主一起共团圆、共欢乐,欢庆中秋。现场浓浓的中秋情意,让到场的每一位客户都不虚此行。中秋佳节,红河谷工作人员舍弃小长假全身心投入,会场布置得让人恍如置身古代灯谜盛会,享受时空穿越之惊喜。在这里,你不仅能够享受到节日的快乐,灯谜的惊喜,精致的节日礼品,更有超级抽奖礼品相送,活动气氛十分火热。 卢林



中秋节前夕,“河南省房地产业商会甲午年中秋联谊酒会”在郑州成功举办。200多位会员企业的负责人相聚一堂,共度中秋,大家赏明月、品美酒,分享商会独有的月饼。