

第二十六届郑州(2014秋季)住交会完美收官 婚房抢手 80~90平仍是主力户型

金秋时节,丹桂飘香。9月26日~28日,由郑州晚报主办、为期3天的第二十六届郑州(2014秋季)住交会暨中原首届全媒体购房节在省人民会堂如期举行。

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,从源头为老百姓安全置业筑下了保障。

在本届展会上,恒大山水城、保利永威西溪花园、新芒果春天、瑞隆城三期麒麟山、睿达广场、西郡·80派等项目都体现着不同的人居特点,它们在住区品质和住宅品质两方面着手,为中原百姓提供了理想的人居家园,在空间设计上对未来有预见性,又注重能源的保护和充分利用,建立智能化的服务系统。

3天来,随着各个参展楼盘的意向客户不断增加,不断涌现出被“倾城大惠”吸引而果断交付定金的客户。郑州住交会再次为置业者架起一座通往“梦想家园”的桥梁。

郑州晚报记者 苏瑜/文 慎重/图



一天看遍众房企 各有千秋大不同

“对于想买房子结婚的我们而言,单纯某一家开发商的营销活动影响力有限,而且花一天时间也跑不了几个,展会就方便多了。”在郑报润园的展会现场,一对正在向置业顾问咨询的准夫妻告诉记者,往年就听说过郑州住交会,知道这个展会历来都是房企展示实力的最佳平台,但因为置业需求,一直没有真正逛过,明年他们两个准备结婚,所以,这次住交会特意请了假跑过来逛逛。

“恒大、永威、新芒果、豪德、新合鑫、瑞隆……可以说,在郑州市场精耕细作的品牌房企都来了,他们在产品开发上有着鲜明的风格和特色,在设计和节能上也有很多创新,再加上各个楼盘所处的区域和地段也很广泛,便于我们作全面的考察和对比。”

今年楼市风云突变,让很多开发商和购房者感到措手不及。高企的库存和购房者的观望,让任何一家开发商面对着全年的销售任务,都无法掉以轻心。为了把有限的购房者“抢”到自家项目,各房企纷纷拿出了杀手锏——放大产品的差异化。

在本届展会上,恒大山水城、保利永威西溪花园、新芒果春天、瑞隆城三期麒麟山、睿达广场、西郡·80派等项目都体现着不同

的人居特点,它们在住区品质和住宅品质两方面进行着手,为中原百姓提供了理想的人居家园,在空间设计上对未来有预见性,又注重能源的保护和充分利用,建立智能化的服务系统。

比如,恒大山水城融欧洲宫廷园林之精粹,汇希腊、法国、意大利三国皇家造景手法,将主题广场,景观组团,河滨栈道,内湖环绕共同组成生态宜居大盘;西溪花园由保利&永威双剑合璧,强强联合联袂呈现,秉承各自优势一齐注入西溪花园项目中,用挑剔者的态度缔造33万平方米湿地人居典范,以极致细微的产品细节和尺度锻造诗意的居住区,引起购房者的高度关注。

作为新合鑫集团2014年的精心力作,睿达广场在空间上极具创新力,主推产品5米层高叠变小墅,以191%得房率,买一层得两层,创造了郑州LOFT市场之最;39平方米叠变为74平方米精致三房,47平方米叠变为90平方米朗阔四房,更是一层价格双层享受;西郡·80派同样在设计上做到零空间浪费,无论是76平方米的两居室还是88平方米的三居室都能充分满足青年置业者的需求。

邂逅“倾城大惠” 购房者现场交定金

购房抢实惠,这个金秋置业的好时机不可错过。本届展会还是一场“倾城大惠”,比如睿达广场非常抢手的LOFT产品特推出了3000元抵1万元的优惠;保利永威·西溪花园则推出了1万元抵两万元的会员招募活动;新芒果·春天78~80㎡两房、86~113㎡三房、129㎡四房多变空间,超大面积赠送,0元入会即享5%购房优惠。据了解,此次亮相住交会的项目大都推出了参展特惠,助力大家金秋置业。

作为青年置业的时尚精英住区,西郡·80派以天蓝色的布景、可爱特别的

造型吸引了众多年轻人的关注,现场的转盘抽奖更是给咨询者带来意外惊喜。

当了解到西郡80派项目充分考虑了80后青年人的居住特点,特别配备室内新风系统为您改善家居空气质量,配备WiFi社区全覆盖方便您的工作学习和社交娱乐,一位咨询者感慨说,连细节都考虑得这么周到,这就是我想要的“都市里的休闲生活”。

当听说此次展会的特别优惠,这个咨询者当即交付定金。在现场助阵的豪德置业总经理表示,虽然天气不好,展会第二日遭遇中雨,但晚报的影响力很大,成交效率就是证明。



传统展会也需新媒体来助力,两者可以优势互补。