

三地百家楼盘联展 房价到底买房“脱单”

11月8日-11日,“双11室内房展会”年度最惠购房



随着“11.11”光棍节的临近,各商家都铆足了劲纷纷促销。鹰城楼市也不甘寂寞,11月8日-11月11日,“万兆通信杯双11室内房展会”将在百强楼盘联销中心(佳田国际大酒店南侧)举办,来自平顶山、郑州、海南三地的百余个楼盘倾城参展,将为鹰城购房者推出年内最后一波购房盛宴。

本次展会将开启购房特惠宝盒,帮助单身男女在“双11”买房“脱单”,想要实惠购房、买房脱单的亲们不妨到展会现场淘个好居所!



●“11.11”,三地百家楼盘共惠房展

“11.11”代表光棍节,这一特别的日子吸引着商家争相促销。众多琳琅满目的商品中,有一类商品较为特殊,而且跟这一“节日”关系最为密切,那便是房子。在房地产市场上,有一类购房人群也因为这个“节日”而格外引人关注,那就是“光棍”们。

11月8日—11月11日,本报地产周刊、河南金榜广告有限公司、百强楼市网联合为购房者悉心筹备了一场购房盛宴——“万兆通信杯双11室内房展会”。

与以往展会所不同的是,本届展会不仅有平顶山项目参展,更有来自郑州、海南两地的优质项目,共计百余个楼盘,数千套品质房源,为鹰城购房者奉献一场丰盛的购房盛宴。

从参展楼盘来看,参与展会的楼盘均为三地主流品质楼盘,比如平顶山有建业·十八城、建业·桂园、华诚·蓝湾新城、华诚·蓝湾翠园、常绿·大阅城、常绿·林溪谷、华廷·四季城、天河盛世、天河国际、佳田·西湖岸等。

郑州楼盘包括维也纳森林、安源时代广场、升龙汇金广场、升龙天汇广场、瀚宇天悦、天伦·锦城、裕华广场、开祥·御龙城、锦艺·国际华都、新芒果·春天·公园道1号、升龙又一城商业广场、新田城、和昌·湾景国际、正商·花语里、悦公馆、东方鼎盛·御府、星联湾、富田·兴龙湾、亚星时代广场、亚星盛世、紫荆尚都3期、升龙天玺、泰宏建业·国际城、正商华钻三期·澜庭、万千世纪城、锦绣山河、德润·黄金海岸、江南小镇等。

海南楼盘则有华侨星城1期、正商·红椰湾(文昌)、海南·绿地城、绿地·海森林、

绿地·海长流、富力·红树湾、富力·富力湾、富力·月亮湾、博鳌·亚洲湾、芭蕾雨·逸景东南亚风情小镇、椰岛小城、福隆·丽水湾等。

单身男女何时才能买到房,几时才能“脱单”?虽然关于“房子”和“爱情”之间的关系令人云里雾里琢磨不透,但据某调查数据显示,近七成人士赞成先买房后结婚。有房有家仍然是永恒的话题,想买房“脱单”,本届展会将是难得的机会。

●年内最后盛宴,“双11”不买一年又白忙

据我市房地产市场监测分析报告显示,1月—8月,全市商品房共销售12675套,1406万平方米,50.51亿元,同比分别增长31.5%、32.0%和41.3%。其中市区销售量达到8829套,91.78万平方米,37.17亿元,同比分别增长40.6%、44.9%和45.9%。

根据国家统计局公布的8月份全国70个大中城市新建商品住宅价格指数显示,本月我市新建商品住宅价格指数为1130点,同比上涨11%,而环比则连续三个月下降,降幅为0.8%。

房价下调,加上近期房贷政策放松,各房企为冲击年度任务量纷纷促销走量,可以说年内最佳购房时机已经到来。

对于购房的时机,有业内人士分析,一般情况下常规的购房时机主要出现在一年中的三个时间节点上:一是每年三四月份,是各开发企业开春的试探期,通常会制定一定的优惠策略,让利于购房者,以博取开年的好彩头,因此,对于购房者而言有一定的购房机会。

二是每年的6月也有一定的购房机会,当然这取决于各企业的上半年业绩完

成情况,对于部分虽未完成业绩目标但有一定增长空间的企业而言,此时会通过一定的优惠措施以冲刺半年业绩目标。

三是每年的年终,即11月、12月,对于已经完成全年销售目标的企业而言,大幅优惠活动的意义不大,但对于一些已完成70%—80%业绩的企业来说,仍有冲刺的机会,因此这些企业往往会制定一定的优惠活动,这时购房者也有一定的购房机会。

“万兆通信杯双11室内房展会”,主办方将精挑细选优质的楼盘,集中众多中小户型,旨在为年轻单身群体提供更多称心的好房子,帮助他们实现心中有关爱和家的愿望。同时,更是希望购房者利用此次活动,抓住全年最后一个购房时机,实现买房或者换房的心愿。

“三地百家楼盘联合展示,这样的规模这样的优惠,应该是2014年最后一次了,想买房的市民一定抓住这次机会,双11不买,一年又白忙了。”主办方一名负责人表示。

●“购房合伙人”全城招募,让房价降到底

在本届展会举办之际,为帮助更多年轻人在今年“光棍节”来临之际买房“脱单”,百强楼盘“购房合伙人”已经开始征集购房者,团结普通购房者的力量,让房价降到底,让置业梦想照进现实。

据百强楼盘“购房合伙人”负责人介绍,该模式类似于团购,但又有差别,一般的团购主要针对单位或者团体,产品往往是特定的;而合伙人模式针对每一个普通购房者,所针对的产品为市面在售楼盘,购房者选择余地更大。

该负责人表示,百强楼盘的“购房合伙人”模式,以百强楼盘联销中心为依托,集合平顶山最大规模的购房群体、最全的优质楼盘,能使合伙购房者所购买的每一套房子都是最低价,户户能享受到楼盘的最大优惠。

“核心在于阶梯型的优惠,即参与合伙的人越多,大家所能享受到的购房优惠也将越大。比如一人购买某楼盘的房子时,可享受到的优惠是5万元,那么5个人合伙就能享受6万元优惠,10人可享7万元优惠,15人可享8万元优惠……”

“不用找关系,不用托熟人,加入购房合伙人,单套房屋享受老板优惠,多套房源成交还可享受额外优惠,套套房源成交价全城最低。”该负责人说,凡是推荐合伙人成功购房的,皆有奖励,推荐人和被推荐人均能享受到更多的购房优惠。同时,推荐人还能享受推荐成交房源佣金一定比例的奖励。

“购房合伙人模式致力于构建公平、公开的第三方平台,架起开发商和购房者沟通的桥梁,实现信息有效沟通。帮助购房者争取最大购房优惠,帮助开发商快速销售、快速回笼资金,多方共赢,多方受益。”该负责人表示。

本次展会将以“购房合伙人”为主题,配合线上、线下无缝组合式营销方法,聚集全城购房人,同时争取到开发商最大的购房优惠。

“无论你是购房者还是开发商,或是各相关领域的企业,都可以与我们取得联系,我们将起到平台的作用,为可能的合作提供机会,为房地产业注入一股新鲜血液,增添新的活力。”活动负责人表示。

(袁焯)