

“双11”室内房展会顺利落幕

购房者目的明确 意向金额三千万



11月11日,为期四天的“万兆通信杯双11室内房展会”在百强楼盘联销中心(佳田国际大酒店南侧)顺利落幕,来自平顶山、郑州、海南三地的50多个楼盘倾情参展,为鹰城购房者带来了一场初冬里的购房盛宴。

相比往届展会,本届展会的市民虽然有所减少,但有明确意向的购房者却明显增多了。同时,这也是郑州、海南楼盘首次亮相鹰城的房展会,受到了不少购房者的追捧。



房展会现场

◆意向客户增加,逛展会者目的明确

所谓房展会,又被称作“房源大聚会”,不管是令人心旷神怡的沙盘,还是让人眼花缭乱的楼书,对于购房者而言都是一举多得。房展会把众多的楼盘汇集在一起,既可以免除平时看房的四处奔波,又可以对不同楼盘进行直观比较,因此在房展会上选房是很多购房者的首选。

“我来看看形势,室内房展会一直都是鹰城楼市的风向标,近段时间政策虽然出台了,但真正落实的却不多,这也引发了购房者的观望情绪。从现场来看,我就知道最近是不是该出手买房了。”逛展会的王先生说,“我这次主要是想看新城区的楼盘,蓝湾新城和建业桂园是我重点考虑的对象……”

与王先生一样有着明确目标的购房者越来越多。反观历届的房展会不难发现,参展商或打出高折扣优惠牌,或邀国内外美女帅哥劲歌热舞暖场,或借豪车名人助阵,或提供互动节目,或发送精美礼品,手法可谓层出不穷,其背后折射出的更多是寄希望于市民驻足围观,让自己多卖一套房。

业内人士分析认为,最近几年逛房展会的市民越来越多,对参展商的各种促销方式,已经见怪不怪。楼市发展越来越理性,购房群体中,投资客越来越少,即便是刚需也变得务实了,开发商更多的是比拼品牌、品质和价格,而非一掷千金的秀场。

“前段时间贷款政策出来了,好多人都在等利率打折,不过经过这段时间的观察,我觉得利率即使有折扣,也不会太低,毕竟银行的成本在那放着呢。我觉得郑州房价下降很难,毕竟河南是人口大省,刚需族比较多。”购房者张女士说,本来上半年在郑州看好了一个楼盘,一直犹豫没买,现在房价每平方米又涨了200多

元,“我是不准备再等了,想在近期买一套,来展会上好好选选。”

◆郑州海南楼盘首次参展引发关注

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50余个楼盘,数千套品质房源。

这两地参展楼盘多为当地主流大盘,郑州楼盘包括维也纳森林、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、芭雷雨·逸景东南亚风情小镇、椰岛小城等。

从现场情况来看,不仅是平顶山本地楼盘受追捧,郑州和海南的楼盘也同样吸引了不少购房者。市民李先生和妻子专程从新城区来展会看郑州的楼盘,“孩子现在郑州读大学,再过一年就要毕业了,想着给他在郑州买套房,将来也有个安身之处。”经过咨询,李先生和妻子比较中意锦绣山河和亚星盛世的房子,离平顶山近,品质也不错。

张先生和老伴对海南的楼盘很感兴趣,“年龄大了就想找个环境好的地方养老,海南这几个楼盘都不错,价格也能接受,准备回家让家里人再参考参考。”在海南楼盘展区,很多购房者都是冲着养老度假房来的。

购房者尚先生说,最近几年的房展会他基本都会来转一转,这届展会给人感觉更加多元化,参展楼盘不仅有本地的,更有外地的优秀项目,在家门口就可以买到郑州和海南的房子,不仅方便了购房者,也增加了展会内涵。

活动主办方相关负责人告诉笔者,河南市场一直是海南开发商眼中的重点客户,这次参展,目的也是让鹰城市民在家门口就能选到海南高品质房子。为了营造轻松的逛展气氛,主办方还特意在现场摆放了机器猫、小黄人、光头强、熊大熊二等卡通人物雕像,吸引不少购房者前来合影留念。

◆参展效果斐然,开发商意犹未尽

4天的展会,不少参展企业都交出了令人满意的参展答卷。“第一次来外地参加房展会,心里还有些忐忑,不知道效果到底如何,4天过完,我释然了,效果真的很不错”。第一次来平顶山参加房展会的郑州某开发商表示,他们的项目受到了很多市民的关注,4天共接受意向登记近百组。

“平均下来,每天都有二三百组意向客户。各楼盘的成交情况也不错,虽然逛展会者相比往届展会有所减少,但有意向的客户更多了,看来展会效果还是比较理想的。”主办方一名负责人表示,据不完全统计,展会期间共有意向登记客户近千组,意向金额近3000万……

首次来鹰城参加房展的郑州和海南楼盘也取得不俗的展出效果,意向登记客户600余组,发送资料超过3000份。

此次房展会房源更充足更多样化,既有普通安居房、电梯房、花园洋房,也有联排别墅、度假产业等不同类型的住宅产品,这也给购房者提供了充分选择的余地。

据参展的开发商反映,在本次房展会上,逛展会的市民购房很理性,购房者不仅货比三家,还对项目的细节问得很多,大多数购房者更是收集了大量的楼盘资料,准备回家详细研读后再作选择。(袁烨文/图)