

平顶山春季房地产展示交流会圆满落幕

3天成交61套房,达成意向484套

□记者 焦曙光

3天成交61套房源、达成意向房源484套,接待客户4200组。4月21日至23日历时3天的2017平顶山春季房地产展示交流会圆满落幕,也取得了十分喜人的成绩!据了解,3天的展会上,全市39家主流房地产开发企业、中介机构、物业服务企业、金融机构等积极参展,现场到访市民不仅一站式看遍鹰城知名楼盘,更享受到了吃喝玩乐的特别逛会体验。

记者在现场看到,各大房企为吸引购房者也是各出奇招,不少展位在设计创意上都下足了功夫,除了各自展位前的猛烈宣传外,几乎每个项目都派出了巡展人员举牌绕场宣传。一些参展项目在减少装修投入的同时,纷纷推出了特价房、一口价等力度较大的促销措施,“一元就订房”“一人也是团购价”等宣传,让准备置业的市民怦然心动。

品质好房受关注,销量喜人

3天展会期间,前来咨询、看房、选房的市民络绎不绝,飙升的人气和火爆的场面让不少房地产企业忙得不可开交。什么样的房子最受欢迎?记者了解到,品质口碑好、证件齐全、工期进度快的房子最受市民关注。

在展会入口处,华诚荣邦地产股份有限公司的展位十分宏伟气派,其开发的华诚·蓝湾翠园特别受人欢迎。据了解,该项目位于平顶山市新城区祥云路以北,龙翔大道以南,菊香路以东,翠竹路以西,位于鹰城新城区CBD最核心的区域。社区规划有配套幼儿园、物业服务用房、会所、临街商业等配套设施,以满足业主的居住需求,一期已全部交房入住,二期也计划在今年内清盘,均价5100元/平方米的高性价比房价,在新城区多个项目中显得十分引人注目。“华诚荣邦以前开发过的小区口碑都很好,品质也让人放心,加上小区都已经入住了,比较让人放心。”一位市民表示,这样的房企让人信赖,买了也安心。据了解,3天的展会上,华诚荣邦的展位是成交量最多的,成交十几套。另外,其推出的荣邦花园二期也于日前开始动工,咨询的市民特别多。

常绿·林溪美地在本次展会上也十分受关注。作为常绿集团首个升级产品,在园区建设、智能化服务等方面都投入巨大,尤其是水系环绕的小区园林更是受到到访市民的啧啧赞叹!在本次房展会上,小区的置业顾问在展位前唱歌主持、物业管理人跳舞蹈表演……以独特的方式展现了企业的文化和服务。据了解,由于一期园林景观全部呈现,二期主推楼房已盖到20层,因此关注该小区房子的市民很多。3天中该展位成交10套房子,还累积了不少意向客户,超出了他们往届房展会的收获。

在本次房展会上,建业集团、益宏嘉业、新利达房地产等推出的项目也十分受欢迎,成交量都不错。建业·十八城位于平顶山市新城区商务中心区位置,配套完善、建设标准高;益宏嘉业的惠泽园、上海映象项目,区位优势好、周边配套齐全、交通便利……各大房企也都下足了功夫吸引市民关注自己的项目。

作为进驻鹰城市场的首家世界五百强房企,恒大地产集团平顶山分公司也携旗下品质项目——恒大名都和恒大御景半岛参展,针对本次展会分别推出10套特价房,巨惠让利购房者。此外,现场更设有精彩的节目

表演、抽奖环节,并提供免费看房车服务。

据了解,房展会第一天虽然是周五,但成交量就达13套,意向房源100多套。在房展会最后一天,到场客户、成交量都达到高潮。最终统计显示,3天时间,春季房展会共成交房源61套,达成意向房源484套,接待客户4200组。

房展会搭台,促进行业健康发展

据市房产管理中心有关负责人介绍,近年来,我市以新型城镇化为契机,不断完善市场体系,积极发展房地产业,居民住房大幅改善,城市面貌焕然一新,取得了令人瞩目的成就。但受经济运行和市场规律的影响,去年我市房地产行业下行压力加大,形势较为严峻。

为积极应对,市房管中心提请市政府出台了多项保稳定、惠民生、促发展的政策措施,强化住房保障,发放购房补贴,实行税费缓缴减免,放宽行政许可条件,惠及广大市民和房地产企业。同时,一些企业根据政策导向,调整产品结构和营销战略,积极推出户型合理、设施齐全、管理规范、环境优雅、价格亲民的住房产品,受到了市场的认可。去年,我市房价保持稳定,房地产开发投资同比增长38.55%,商品房上市、销售同比分别增长142.4%和63.59%,商品房库存去化周期降至87个月,房地产业正逐步开启触底回升的发展态势。

与往年相比,今年的房展会秉承了“服务”“惠民”与“品质”的理念,主办方本着简朴、节约的指导思路,压缩办展费用,大幅降低企业成本。各参展企业将节省下来的资金用于对消费者的回馈和企业形象、产品的宣传上。在现场,各家房地产企业紧扣市场脉搏,把握政策导向,推出符合市场需求的质优、价廉的住宅产品,有刚需产品、改善性住宅产品和园林式高端住宅等,以满足不同消费者多方面的需求,尤其是100平方米左右的三居室更受市民的青睐。

各参展开发商也对本届春季房展会给予特别重视,不但在选择和布置展位上费尽心思,而且还专门针对此次房展会推出了新的特价房源,制定了大力度的优惠措施,开通了看房直通车,在现场还组织了丰富多彩的有奖互动活动。由平顶山市房产管理中心主办的历届房展,始终把群众利益放在首位,坚持便民惠民,以最细致周到的服务,体贴百姓的安居需求。

另外,市房管中心、市公积金中心设立的咨询服务台,也成为春季房展会上的一大热点。对于老百姓来说,买房子是一生中的大事,贷款手续怎么办、买卖合同怎么签、公积金怎么使用、哪些情况可以提取公积金、异地买房如何提取等诸多问题都是大家关注的事儿。记者看到,市公积金中心的工作人员十分耐心地回答市民提出的各种问题,为他们答疑解惑。

本次房展会由市房产管理中心联合平顶山日报传媒集团、平顶山广播电视台共同主办,由平顶山市房地产业协会、平顶山市报业广告有限公司、平顶山电视台公共频道承办,有力地保障了展会的品牌及推广发布,更好地向鹰城市民展示了房地产开发公司等行业的整体形象与实力。



平顶山日报传媒集团房地产工作室人员在现场为市民发放《平顶山晚报》



逛房展会市民络绎不绝



市民现场询问楼盘情况



热门楼盘的置业顾问



房展会吸引我市众多地产开发商参展

本版图片由本报记者 张鹏 摄