购房者青睐房展会 开发商抢滩“黄金周”

洛阳楼市唱响“金九银十”

□记者 韩黎芳

“金九银十”是商家形容销售旺季的通用语，在房地产行业，许多的楼盘都会选在 9 月、10 月开盘，这个时候消费者购房意愿比较强，能带动楼市销量上升。今年“金九银十”的楼市传统旺季，洛阳众多开发商抓住时机积极备战，洛阳金秋精品房展会的旺销态势，加大了开发商抢滩“黄金周”的力度，洛阳楼市唱响了“金九银十”。

9 月 17 日房展会开幕式结束后，中共洛阳市委宣传部副部长、洛阳日报报业集团党委书记、社长王建立（右二），洛阳日报报业集团党委副书记、总编辑邓明选（右三）走进多个参展楼盘，了解洛阳楼市情况。图为洛阳方诚置业有限公司董事长苗桂芳（左）现场介绍世贸中心项目。记者 张晓理 摄

购销两旺，彰显金秋精品房展会影响力

2010 年，洛阳房地产市场风险与机遇并存，上半年投资、开发明显增速，新房供应增加，但由于国家对房地产的宏观调控，销售同比出现下滑。下半年大盘、新盘接连亮相，房地产企业如何抓住机遇，迎接挑战，打好 2010 年的金秋之战，成为洛阳楼市持续发展的关键。

洛阳楼市经历了新政下的风起云涌，开发企业纷纷调整战略，以适应市场变化。在此大背景下，2010 年洛阳金秋精品房展会，成为对房产新政下洛阳楼市市场情况的一个真实检验。

9 月 17 日上午，洛阳金秋精品房展会在王城公园盛大开幕。

此次展会由洛阳日报报业集团主办，恒大地产集团洛阳有限公司、厦门泉舜集团洛阳置业有限公司、洛阳宝龙置业发展有限公司、洛阳市凯瑞房地产置业有限公司、河南东方置地有限公司、洛阳方诚置业有限公司协办。据统计，3 天来共接待参观者 20 余万人。

本届展会可谓精品楼盘盛装亮相，百姓购房热情高涨，不仅是洛阳地区精品楼盘集体亮相的大舞台，更是市民全面了解洛阳楼市信息的绝佳机会。为期 3 天的展会中，到各大知名楼盘咨询登记的参观者超过 1 万人，现场成交商品房 132 套，成交额 7640 万元；意向成交商品房 177 套，意向成交额 1.1 亿元。与春季精品房展会相比，本次展会的现场成交量明显增大，在美丽的“金九”为购房者献上一席精品楼盘的地产盛宴。

参展企业不仅在展会上推出正值热销或即将面世的房源，打出优惠，还运用很多促销手段来吸引客户。洛阳·恒大绿洲、泉舜财富中心、宝龙城市广场、凯瑞·国宝花园、尊崇东方今典、世贸中心、唐城御府、亚威金城 3 期古城天街、上海国际商贸城、恒顺贵府、名优雅筑等楼盘的优惠措施和精彩节目，吸引了众多的看房者。

参展的开发商大都认为，本届展会搜罗了我市在售的众多高性价比楼盘，从项目价格、位置、品质、配套、环境等多个因素综合考察，集中展示洛阳房地产一线品牌企业及高性价比楼盘，向购房者提供今年最值得购买的优质房源，很受购房者的欢迎，成为“金九银十”最具人气的房展会。

展会开设的二手房展区，我市最有影响力的懿皇、浩天等二手房品牌公司提供了大量的买房、卖房信息，一手房、二手房联动，给购房者提供了很好的选房、购房平台，房展会现场共成交二手房 19 套。

我市 7 家品牌家装企业参展，为购房者提供了方便的家装、家居一站式服务。

可以说，2010 年 9 月，洛阳金秋精品房展会继往开来，超越了春季的精品房展会，在楼市调控的大背景下，实现了购销两旺。

顺势而为，开发商积极备战黄金周

顺接金秋精品房展会的热度，洛阳楼市传统的“金九银十”进入高潮，诸多因素扮演着“十一”楼市黄金周的推手：优惠促销拉升销售；刚性需求释放；开发商积极举办各种活动；良好的性价比楼盘投放市场，还有金秋房展会上 1 万多位咨询登记的意向客户。这些利好因素，都使开发商对即将到来的“十一”黄金周充满了期待。

市场刚性需求仍然存在，高性价比的楼盘是销售的保证。目前，洛阳楼市进入一个相对稳定的阶段，房价稳中略升，刚性需求比较大，尤其是一些年轻的白领，青睐中小户型的房子。

从房展会上的成交情况来看，高性价比是其热销的主要原因，大品牌、好品质的产品已成了楼市的“香饽饽”。记者在展会现场随机采访了一些看房者，地段、品牌、价格是目前购房者看中的最主要的因素。

（下转 E03 版）

耀世登场 恒大绿洲树立洛阳生态豪宅新标准

全湖景超高层洋房黄金周首次亮相洛阳

对于今年楼市的“金九银十”来说，可以说是名副其实。三季度以9月份的数据看，市场的热闹局面已经令各都的地产商们感叹不绝。这其中，洛阳恒大绿洲的表现尤为突出。自项目开盘热销以来，每周末的看房人群仍是络绎不绝。随着“十一”黄金周的到来，各都也将迎来“百团大战”的大盘竞争时代。恒大绿洲有底蕴，恒大推出全湖景超高层洋房，联排景观小高层洋房等多个品类、多种户型，必将受到洛阳百姓的一致追捧。

超大社区 一流规模 一流设施 超值地段

洛阳“恒大绿洲”是恒大地产在河南的第一个项目，位于洛阳市城市东部，洛河以北，中州东路西侧，二广高速以西，规划向东延伸的洛浦公园河堤，独享3500米风光秀丽的河岸景观，自然环境优越，植被茂盛，空气质量优佳。项目总规划占地约1336亩，总建筑面积247.07万m²，绿化率约为46.21%，容积率约为3.53。项目坐拥洛河，区内七大森林湖，八大主题园林，户户江景，户户绿景，户户园景。项目一期占地面积为197亩，建筑面积为16万m²，容积率约为1.23，首期总面积达1.7万平方米，绿化率49.8%，现总户数约1360余户，首期现已售罄。

为配合“十一”黄金周，恒大绿洲全新推出32层超高层全湖景洋房，85~118平方米主力户型一经推出受到了广泛的认可，这日是恒大绿洲首次推出的高层洋房，每天前来看房买房者络绎不绝，销售场面十分火爆。同时16000平方米超大型专属运动中心也即将在十几天内开放，运动中心设有国际级标准乒乓球馆、篮球馆、羽毛球馆、网球馆、乒乓球馆、桑拿馆，还有超大规模的健身馆、动感馆等室内室外场地设施，为业主提供高品质、高品位的体育健康服务。

世界级皇家园林，媲美园林艺术博物园

社区内，恒大绿洲斥巨资成立国际园林大师，聚心打造世界级皇家园林，精雕细琢区内七大森林湖，八大主题园林，近2万平方米湖景依心形设计延伸至水系林荫社区漫漫而行，形成了湖、河、林、岸、园六大皇家园林。以丝绸美学观念设计园林，用心制造引人一步一景、移步换景的视觉享受。整个社区精致雅致，基础园林艺术博览园，彰显其中，高贵的生活自然流露。在洛阳这片热土上，打造大气、尊贵、休闲、生态、高贵、浪漫、生活及有品位的欧式园林住宅区。

国际级航母配套，专属一个阶层的荣耀

为了契合“行业领袖”关爱城市活需求，恒大绿洲以全高标准打造国际级航母配套。“精奢华五星会所”全方位满足高级商务中心、超市、皇家林荫室等贵族休闲空间。16000平方米“皇家运动中心”气势恢宏，配有室外恒温游泳馆、健身房、羽毛球馆、网球馆、桑拿馆等真正级运动设施与空间。即使是三九严寒，室内同样温暖如春，完全打破冬季运动的所有类高，无人能与比肩。“大型商业中心”配套齐全，满足不出门户尽享繁华。

“医疗保健中心”24小时提供健康保障，“幼儿园、小学”为孩子们提供优质教育环境，让孩子的艺术生活多姿多彩。在物业管理上，恒大绿洲请来国家一级物管专家全程物业，制定24小时贴心服务体系，更引进智能化安防系统，创造全天无忧的幸福生活。

满屋名牌9A精装，汇聚全球顶尖品牌

传承恒大集团一贯装修理念，顶尖名牌荟萃，行业领先设计、顶级学材料、精品化施工、标准化管理、人性化关怀、智能化环保健康、创新家装工艺、全球统一采购全国统一配送。恒大地产开国际精装品质先河，全面整合世界级知名品牌技术优势，与可丽安、TOTO、美的新、松下等几十家国际品牌组成战略联盟，共同打造6000余条精细质量标准，恒大绿洲创造铸就豪华公寓顶尖豪宅，成就国际精装豪宅居住生活典范。

恒大地产80.16亿元凸显品牌价值

近期，中国房地产TOP10研究组在京发布2010年中国房地产品牌价值研究成果，恒大地产集团以80.16亿元的品牌价值荣获中国房地产品牌价值第一名。恒大地产卓越的品牌价值，最可贵的表现应反映在其不断巩固主业实力上，今年上半年，恒大再创辉煌，以203亿元营业收入、333.9万平方米的合约销售面积，2336万平方米土地储备成为中国房地产企业多项第一。恒大在营业收入、销售面积等方面连续蝉联主业榜，今年前八个月销售额位居榜首达305亿元，销售面积全国第一，进一步夯实了龙头地产企业的地位。