

# 看房观摩空前火热 品质楼盘广受称赞

## ——“2011年洛阳地产风云榜”看房观摩团踩盘侧记



看房观摩日志

### 八大楼盘 风格别样红

当新年的钟声即将敲响之际，我怀着喜悦的心情乘上由洛阳日报报业集团组织的看房观摩团豪华大巴，参观了我市有名的八大楼盘。

我们首先来到有着“洛河之心、瞰景楼王”之称的九鼎·中和湾。在这里，洛河一线水景豪宅美不胜收；而有“2011年洛阳最畅销楼盘”之称的盛唐至尊，则将新中式皇家建筑风格的华美大气体现得淋漓尽致；惊艳之美的国宝花园，湖影林溪，与豪华别墅相映生辉……

当我们的看房之旅结束时，我从内心佩服房地产精英们的胆大卓识和建筑设计大师的聪明才智，在他们的大手下我们可以预见，洛阳的人居环境会更加和谐，古都的文明建设步伐将向着更美好的明天铿锵迈进。

(陈爱珍 省建六公司)

### 心仪楼盘 最美世纪华阳

我们看房观摩团的成员乘坐大巴一路欣赏了洛阳最具魅力的八大楼盘。有洛河之滨的九鼎·中和湾、华美绝伦的国宝花园，环境宜人的中泰·世纪花城……每个楼盘都别具特色。但最让我心仪的当属建业·世纪华阳。它的地理位置优越，商业气氛浓郁。装饰华美的样板间令人耳目一新，壮丽的高层居住环境，空气清新、美不胜收。小区内的公园，山水相依，美景与建筑相映生辉。真正让我亲身体验了“出繁华、入安宁”的理想居住感受。

(李洛明 洛阳金港实业公司)



《洛阳晚报·楼周刊》官方微博已经开通。您可以登录新浪微博，关注《洛阳晚报·楼周刊》，加入我们，纵论洛阳楼市，评说地产江湖，与《楼周刊》一起关注洛阳楼市热点、焦点、看点，提出您的疑点、难点、观点。我们将从《洛阳晚报·楼周刊》微博中选取一部分真知灼见，刊发在“博文天下”栏目中，希望大家踊跃发言。

□本刊记者 朱旭 宝峰 文/图

14日，由洛阳日报报业集团主办的“品鉴洛阳楼市——2011年洛阳地产风云榜”活动的最后一个环节——看房观摩团火热启动。当天上午，两辆看房直通车免费搭载百余名看房者，分东、西两条线路，对洛阳·恒大绿洲、升龙广场、盛唐至尊等参与活动的16家楼盘集中参观。往来穿梭于各楼盘的直通车不仅为意向购房者提供了一个集中看房的机会，更为新一年的洛阳楼市赢得了一次漂亮的开局。

### 读者踊跃报名

#### 掀起冬日看房高潮

自看房观摩团报名信息发布后，编辑部的电话铃声就此起彼伏。报名者以40岁~50岁年龄段的人群为主。他们大多数人对楼市动态关注已久，除了想亲临现场考察意向楼盘外，更想通过活动搜集更多促销信息，为接下来的置业增加参考内容。由于带有较强的意向性，报名的火热程度大大超出往届观摩团，短短4天时间，编辑部共接到报名咨询电话400余个，报名人数200余人。一些报名者甚至一天打十几个电话催问自己是否报上名。其中一位老先生年过八旬，儿女都不在身边，但他参加活动的意愿非常强烈，连续几天都打来电话报名。考虑到老人和高龄和天气情况，最终经工作人员的劝说，老人暂时放弃了本次观摩。老先生对本次活动的信任和热爱让我们感动，而更多热情洋溢的来电更让我们感受到广大市民对洛阳楼市的殷切期盼和对美好生活的无限向往。

### “来得巧不如来得早”

#### 看房热度出预料

1月14日清晨，进入深冬的洛阳被轻雾笼罩，少了上班族和上学族的争分夺秒，周末的街道显得较冷清，然而在看房直通车的集合处却是一番热闹景象。发车时间定为9点整，距离发车还有十多分钟，观摩团的“团员们”都已陆续来到集合地点签到上车。一些在报名时并没有确定要来的读者也及时赶到了，导致还没到发车时间就座无虚席。9点整赶到的陈女士十分无奈：“明明是按点来的，却像迟到的似的。”最终组织方的工作人员主动贡献出私家车，才算是帮陈女士和朋友如愿踏上了看房之旅。40多岁的上班族王先生告诉记者，平时大家工作忙，看房计划总是一拖再拖，这到了年底，工作上的事儿忙完了，正好能抽出时间专门看房，再加上恰逢年底开发商活动多，看得差不多的话就直接签约了。值得注意的是，为了向看房者提供更专业的法律及房屋建筑方面的咨询服务，本次观摩团的

主办方还特意邀请了河南大进律师事务所的许现伟律师和机械工业第四设计研究院的刘海春工程师一同乘车观摩。“产权是多少年？”“用的是不是天然气？”“使用的是商用水还是民用水？”以往这些无人解答的问题再也不会担心被忽略，专业人士会为他们一一耐心解答。

### 老中青踩盘观点不同

#### 价格配套商机各有侧重

无论是首次置业的刚需看房者，还是改善型需求的看房者，本次观摩团的看房者表现出更强烈的购买意向，对实际问题的考察更为具体。他们大多都对楼市观望已久，对市场走势都有清晰的思路。

作为80后刚需置业者，由于手头资金有限，不得不把房价当作首要关注的内容。直通车到达新区，以景观独特、优美著称的盛唐至尊、绿都塞纳春天等楼盘受到了很多年轻人的欢迎，而每平方米6000元靠上的价格又让他们踟躇不定。从事设计工作的首次置业者小葛告诉我们：“如果价格在每平方米5500元~5800元的话，我会毫不犹豫的下订单。现在的价格超出了我的预算，但是如果考虑终身置业的话，这么好的楼盘应该也值了。”

老年看房者多数为改善型置业者，退休后的空巢生活让他们更倾向于对楼盘配套、户型的考察。快到退休年龄的单先生和妻子一同前来看房，他们现在居住的房子是150平方米左右的大户型。随着儿女各自成家，上了年纪的二老商量换一套100平方米的房子。他们认为，洛阳楼市处在成长

期，这两年房价一直在涨，但是如果综合考虑洛阳在中原地区的战略地位和未来发展潜力，一些高品质的楼盘还是值得投资的。单先生表示：“像洛阳·恒大绿洲、凯瑞·国宝花园、建业·龙城这些楼盘，环境优美，景观又做得好，如果周围医院、交通等配套功能跟得上，这里会是老年人养老置业的不错选择。”

与年轻人对价格的犹豫和老年人对景观的挑剔不同，中年置业者在看房过程中更注重对楼盘投资性的考察。位于中州路与王城大道交会处的洛阳升龙广场，其核心区位、庞大的体量与品牌号召力令看房者对其投资潜力充满期待。年逾四十的张先生在参加观摩团之前就多次到升龙广场实地考察。本次搭乘直通车，在综合考察了多家项目之后，最终他将目标锁定升龙广场，并于当天签下了订单。许多中年置业者表示，在当今各种财富保值增值的方式中，当属投资商业地产较为稳妥。特别是在洛阳这种正处于健康发展时期的城市，同时也期待政府能完善配套、有更多的优质开发商开发出好的产品、组织更多优惠活动，加速商业地产市场的繁荣崛起。

一天时间，两条线路，百余名看房者，16家品质名盘，无论是以景观取胜的优质新盘，还是配套齐全的成熟社区，抑或是商业价值可观的高铁名盘，都给每位参与者留下了深刻的印象，有几位看房者甚至已经开始着手安排下一步的购房计划。当本次看房观摩团活动接近尾声之际，很多看房者发出了意犹未尽的感叹，大家希望在春季能再次搭乘观摩团的直通车，将安居置业计划进行到底。



看房观摩团成员在认真看盘

作为房地产企业，我们在创造有价值的空间上下工夫，让钱对我们表示敬意。我们用创新的方法去获得利益，比如说立体城市；同时，它也使整个房地产行业在竞争能力、土地策略等方面发生了一系列的变化，最终会改变行业规则，把房地产变成微软一样的生意，创造无限大的价值。

——@冯仑 万通地产董事长

地产企业2012年销售是生存，同时这也是竞争的的决定性因素。一切要围着市场转，产品的性价比要更好，定位要精准，转型要有效，模式要创新，打造全天候的资本平台，包括国内国际两个平台。

——@刘晓光 首创集团总经理

弱弱地问一句：神马是主导2012年中国房地产行业的晴雨表：1.政策；2.三四线城市是中国房地产行业的晴雨表！

——@周忻 易居中国董事局主席