

# 房展会现场名盘汇聚 消费者购房心中有数

4月29日~5月1日,由洛阳日报报业集团主办的2012年洛阳精品房展会在新区红星美凯龙广场举行,吸引了我市及周边众多购房者前来看房、选房。



## 精品楼盘汇聚缤纷展会

此次参展的主要有洛阳·恒大绿洲、升龙广场、建业·世纪华阳、住总·鼎城、路劲·宸珑、康城·尚座等21个楼盘。这些楼盘中既有位于成熟商圈、配套设施齐全的名盘,也有位于极具发展潜力地段的精品楼盘。展会期间,参展楼盘还推出了各种优惠活动回报消费者。

升龙广场在其住宅产品项目热销之后,又重磅推出“托管式”商铺。“我们的商铺主要特点是‘零风险’,即买即租,投资少回报大,同时我们与希尔顿酒店、赛博数码城、金逸国

际影城、国美电器、永辉旗舰店超市等500强企业保持长期战略合作关系,为商铺后期的收益提供强有力的保障。”

美伦地产借助自然坡地建设了山水华府项目,项目毗邻周山森林公园与洛浦公园,环境优美。多层阳光花园洋房也是目前我市诸多地产项目中独有的。

九嘉·海港城项目位于市政规划的未来洛阳副中心地区——伊滨区,与中心商务区仅一路之隔。据海港城销售人员介绍:“海港城项目的配套设施,如医疗、商业、学校等在

未来都将得到逐步完善,同时还规划有农场、奶牛场等。海港城项目将为消费者提供一种全新的、贴近自然的生活方式。”

房展会上精品楼盘聚集,为消费者提供了便利的看房平台,免除了消费者的奔波之苦。参展楼盘也借助展会良机展示自身特色,取得了良好的销售业绩。



## 消费者买房更趋理性

“如今的消费者购房时较为理性,他们一般都会全面考量从而选择适合自己的房子。楼盘的地段、品质、管理等依然是消费者选房时优先考虑的因素。”建业·世纪华阳的工作人员告诉笔者。在现场看房的李先生表示,对于老百姓来说,衣食住行,房子是最为重要

的,在选房时还是倾向于品质好、口碑好的大盘,即便价位略微偏高也是可以接受的。

据了解,本次房展会上大多购房者系刚性需求,小户型颇受欢迎。升龙广场的商铺也顺应市场需求,将于6月初推出19平方米~39平方米带租小商铺。

此次房展会,商家虽然推出了诸多优惠措施,但并没有大幅降价。多家楼盘销售人员告诉笔者,希望以楼盘自身的优势和特点吸引顾客,并不希望打价格战,以降价来换取购买率。

(李雨璐)



# 谁是买房当家人?

## 洛阳春季精品房展会购房者面面观

4月29日~5月1日,由洛阳日报报业集团主办的洛阳春季精品房展会由11家品牌开发商共同协办,并有21个大型精品楼盘联袂参展,为洛阳市民送上了一顿丰盛的房产大餐。

### 80后成购房主力

此次房展会中,80后成了购房群体中的主流人群。据调查,近年的房地产市场,每年至少有一半房子卖给了新婚夫妻。今年又逢中国传统龙年,结婚人数有增无减,婚房需求仍然是市场最大主力。可以说,婚房将撑起2012年楼市的半边天。

作为婚房刚需置业者,大家也许认为他们第一次置业一片茫然,可实际上,现在的小夫妻买房精明着呢,他们都有自己独特的

想法和主张。

在龙门一号展馆,笔者就碰到了这样一对情侣。28岁的张先生是一位电气工程师,女友是一位教师,两人打算今年十一结婚,和很多年轻人一样,他们希望能拥有一个属于自己的空间。房子不需要太大,两房或小三房都可以。“最初看房时我们就将区域锁定在新区,那里房源多、环境好。经过多番考察,我们看中了宝龙城市广场和龙门一号两个项目,宝龙城市广场除了位置靠近市政府,易保值,容易转手外,购物也十分方便,还有一个优点就是阳台很大,采光也非常好,我和女友都很喜欢大阳台的房子。”张先生如是说。

### 丈母娘助阵购房

在婚房置业潮中,除了小夫妻外,丈母娘

也是购房的主导者。

新《婚姻法》司法解释公布后,仿佛一夜之间,买房已经不再是男人们的事情了,新规明显推动了女性购房的需求,更无形中增强了刚需族的购买力。调查显示,有越来越多的“准新娘”主动要求分担婚房部分首付,有女方抢在结婚前独自买房的,甚至还有没毕业的女大学生也开始计划独立购房。

新《婚姻法》颁布至今,曾一度热议的丈母娘出资买婚房,如今已成为现实。

邱女士跟女儿是乘第一班看房直通车来的,她们是伊川人,女婿是洛阳人,邱女士说:“女儿今年十月就要结婚,婚事刚定下来的时候,新《婚姻法》出来了。本来我和孩子父亲打算给他们装修钱,可左思右想还是决定把原本用来装修房子的钱拿来购房。现

在,这个房子是两家出钱一起买的,女儿的名字加在房产证上就是理所当然的事。”

现今的房地产市场,婚房需求旺盛,是不折不扣的买方市场,开发商们还是瞄准小夫妻,伺候好丈母娘吧!

(常旭阳)

本版图片  
由李松战、潘郁、常旭阳摄。

