

洛阳首届地产金鼎奖参选楼盘大型展示会圆满落幕——

意向成交158套

□本刊记者 刘丁

作为本年度最后一次大型房展会,洛阳首届地产金鼎奖参选楼盘大型展示会,于8日下午在新都汇广场圆满落幕。为期两天的房展会令参与各方都有收获和惊喜:处于销售期的楼盘销量大增,处于认筹排号期和形象导入期的楼盘则积累了大量潜在客户,大量购房者以最优惠的价格买到了满意的高品质住房……



现场砸金蛋 记者杜武摄

1 展会现场火爆 销售业绩喜人

在本次房展会期间,18家参展楼盘共接待来访客户1678组,意向成交158套,意向成交金额近1亿元。

7日上午10点多,记者来到新都汇广场,看到各个楼盘的展位前来咨询的购房者络绎不绝,有些展位内部甚至都被购房者“占据”了。

升龙城在房展会第一天上午两个小时内,就登记了近百组购房者,有50多组还乘坐升龙城的免费看房直通车到项目现场看房,其中20余组成功认购并参加了在升龙城营销中心举行的购房送家电、周末抽大奖活动。

一些新盘在房展会上一亮相,就受到了广大购房者的密切关注。伊滨区的千亩大盘洛阳碧桂园就是其中的代表,该楼盘在现场设计了仿别墅立体展台,吸引了不少购房者观看、咨询,楼盘的千亩生态公园、星级凤凰会所、风情商业街、钻石·墅、三面花园双拼美墅、精装洋房等,都是购房者咨询的重点。

名门世家在房展会现场进行VIP会员招募,VIP会员购房时最高可享“1万元抵6万元”的优惠,此项活动受到了广大购房者的追捧,两天内共有120多组购房者咨询并登记。

作为低密度高端千亩大盘,路劲·御城对高新区周山板块居住价值的拉动作用不容小觑。作为新盘的它,在此次房展会上的表现也颇为出彩。两天时间,到其展位咨询并登记的购房者有130多组。

宝龙城市广场推出的砸金蛋活动别出心裁,吸引了许多购房者积极参与,有效地聚集了人气。



展位前人气很旺 刘丁摄



市民在仔细了解房源 记者杜武摄



市民在展位前咨询 刘丁摄

2 展会举办及时 优惠力度较大

据了解,能取得如此好的销售业绩,与此次房展会上各大楼盘都推出了力度较大的优惠活动不无关系:升龙广场写字楼每套优惠20万元,住宅每套优惠15万元;洛阳·恒大绿洲正常价房源可额外享受九八折优惠;东方今典·天汇中心写字楼及住宅2号、3号楼产品每套总价额外优惠1万元……

除此以外,此次房展会的及时举办,也为想在年末购房的市民和卖房的房企提供了一个绝佳的平台。家住洛龙区的张先生兴奋地说:“没想到年末还有这么大型的房展

会,而且优惠力度挺大的,感觉很不错。我已经锁定了两个楼盘,准备回去与家人再商量一下就做出决定……”

升龙城营销负责人王怡表示,年底是购房者出手的好时机,所以,此次房展会很受买卖双方青睐,而且各大楼盘都推出了力度不小的促销活动,因此收获颇丰,可以说掀起了洛阳楼市年末的购房潮。他同时表示,有些购房者错过了本次房展会上的优惠也没关系,接下来的圣诞节、元旦、春节这些销售节点,升龙城还会推出多种优惠措施。

3 高端大盘汇聚 反映购房需求

名门世家策划经理胡慧珠说:“本次房展会参与楼盘均为我市实力雄厚的知名品牌高端楼盘,每个楼盘体量都很大,许多都是全国知名的品牌,这足以说明本次房展会档次之高、号召力之强、影响力之大。洛阳日报报业集团主办的房展会已经成为一个品牌展会,无论是开发商还是购房者,都对它有很高的认可度。这次在展会现场名门世家就受到了很多购房者的热切关注,取得了骄人业绩。”

龙门一号副总经理潘毅兵表示,参展的18个楼盘代表了洛阳楼市的发展水平,几乎包括我市目前在售的所有热销楼盘和即将入市的品

牌大盘,反映出我市许多品牌楼盘在建筑设计、景观设计、配套设施等方面有很高的造诣。

潘毅兵说,从区域分布上看,我市各大板块的代表性楼盘都参展了,不过,新区的楼盘相对多一点儿。从楼盘形态上来看,综合体楼盘(含高层住宅、写字楼、大型商场等形态)和低密度楼盘(别墅、洋房)占的比例较大。这说明我市的高端楼盘越来越多,而且有越来越多的楼盘选择依托山水等自然资源(周山、龙门山、洛河、伊河等)而建,这也反映出,人们在购房时不仅注重楼盘自身的品质和配套,而且对楼盘周围的环境也越来越看重。