



多个参展楼盘通过精品房展会实现成交，并积累了多组意向购房者——

这收获 值了

房展会效应还在持续,预计中秋、国庆假期参展楼盘会迎来选房、购房的高峰期

□霍媛媛 张宝峰

在此次精品房展会举办期间,几乎所有参展楼盘都收获了一大批意向购房者,洛阳·恒大绿洲、东方今典、中弘中央广场、城筑·伊河源、英和·紫悦府、洛阳浙大科技创意园、君河湾等多个参展楼盘,还通过精品房展会实现了成交。

这几天,房展会效应还在持续——参展楼盘的成交量、来访量仍在不断攀升,预计中秋、国庆假期将会迎来选房、购房的高峰期。

说起这样的收获,这些参展商纷纷为此次精品房展会点赞:“太值了。”



市民在沙盘前了解参展楼盘的情况 张怡熙 摄

张怡熙 摄



参展楼盘:君河湾 参展成绩:积累意向购房者近200组,成交4套住房

《洛阳晚报》记者了解到,在此次精品房展会上,君河湾登记的意向购房者有近200组。9月18日至20日,通过房展会到项目现场来了解详情的客户有11组,其中成交的客户有4组。

据介绍,成交的4套住房,户型面积从90平方米至150平方米不等。在购房者中,除了刚需族,还有品质刚需族。

除了在产品品质、社区环境、配套设施等方面具有优势,口碑较好,该楼盘针对房展会推出的优惠措施“五重优惠”(包括参与房展会统一优惠措施“首平方米1000元”)及“五套特价房”,也是其取得这一成绩的主要原因。据介绍,在成交的4套住房中,就有特价房。

参展楼盘:英和·紫悦府 参展成绩:多套洋房被“抢占”

“房展会的效果不错。截至9月22日,促使我们成交了好几套住房。此外,洋房很受欢迎,不少客户到现场了解后就想下定。”英和·紫悦府策划主管樊璐说,在房展会上,还积累了几十组意向购房者,其中10组购房意愿非常强烈。

据了解,洋房尚未正式开售,正在接受咨询阶段。

“抢占”洋房的购房者中,有一对年龄在35岁左右的夫妇。“他们本来就对楼盘宣传画中的洋房有印象,上周看了晚报的《2015洛阳秋季精品房展会特刊》后,印象更深,于是就在房展会第一天去王城公园了解详情,第二天又到项目现场了解了一个下午,最终决定‘下单’。”樊璐说,晚报的影响力起了不小作用,产品本身的品质及推出的优惠措施,更是基础因素。

参展楼盘:东方今典·水晶7号 参展成绩:成交8套住房

本次房展会,东方今典收获颇丰,成交8套住房。

展会期间,河南东方置地有限公司营销副总经理谭卫华一直在观察着项目成交情况,他告诉《洛阳晚报》记者,3天时间,我们展位前的人络绎不绝,凭借优越的地段、环境以及巨大的投资价值,水晶7号受到广大投资者的追捧。成交8套,积累了很多意向购房者。其中,有一个40多岁的中年人,一直在关注水晶7号,想投资一套,对外出租,后来得知水晶7号在房展会期间推出了特价房,就毫不犹豫地买了。

参展楼盘:中弘中央广场 参展成绩:成交两套住房

说到参加精品房展会的收获,中弘中央广场相关负责人称:“我们在房展会期间,成交了两套住房。这两名客户都是在逛完房展会后,来到项目现场,又进一步了解了项目的具体情况,比较看好,就直接下定了。”

该负责人表示,房展会的辐射作用还是比较大的。这两名客户分别来自涧西区、西工区,之前都没有来过项目现场。

这两名购房者均为改善需求置业,选择的户型面积分别为129平方米三室、141平方米四室。在房展会期间,该楼盘接待的意向购房者,也以改善需求置业群体为主。

据了解,通过房展会,该楼盘积累了10余组意向购房者。

参展楼盘:洛阳浙大科技创意园 参展成绩:成交3套住房,积累30多组意向购房者

房展会3天时间,洛阳浙大科技创意园的知名度直线上升,在30多组意向购房者中,有10组购房意愿非常强烈,现场成交3套。

洛阳浙大科技创意园营销总监黄志科介绍,在本届房展会上,洛阳浙大科技创意园推出了8套特价房,引来众多市民驻足咨询,仅房展会第一天就有几百人来了解,一些客户还签订了购房意向协议。当场买房的是洛阳浙大科技创意园入园企业的员工,他所在的公司进驻洛阳浙大科技创意园已经有一段时间了,他感觉园区环境好、绿化率高。创意大厦在房展会期间独树一帜,通过其低总价的投资门槛和固定年收益,受到很多购房者的青睐,3天共计认筹30组。

