



认真解答 (天下锦城)



登记信息 (北城世纪城)



了解情况 (国贸天琴湾)



查阅资料 (中铁国际城)

红五月, 共同迎接合肥楼市的春天 星报房产 嘉年华 热动全城

进入4月份后,合肥楼市销售连续数周突破千套,不少开发商又纷纷大规模招兵买马,楼市回暖的迹象非常明显。不少房地产界人士认为,2012年是“刚需”出手的最佳时机,但在是否降价促销这个问题上,房产商依旧保持着矜持。目前如何打破房产商和潜在消费者之间的僵局,成为2012年楼市第一个旺季的主题。借2012安徽汽车嘉年华的东风,市场星报4月30日至5月1日集结省城最具实力的楼盘、数量最多的购房者齐聚合肥国际会展中心广场,搭建最优惠、最便捷的供需交易平台,打破合肥楼市僵局,共同迎接合肥楼市的春天。

记者 何曙光 邹传科/文 倪路/图

房车展联动 嘉年华轰动全城

进入2012年,合肥的楼市从限购令中继续开始。在已经走过的短短4个月时间内,无论是作为一级市场的土地交易,还是作为二级市场的楼市,都在发生着微妙的变化。而从一季度的销售成绩看,又似乎弥漫着回暖的味道。

今年“五一”小长假,借“2012安徽汽车嘉年华”之东风,市场星报推出“2012房产嘉年华”,开发商参展踊跃,共有30余家知名楼盘参加。据主办方介绍,本届房展在楼市低迷形势下之所以依旧招商火爆,一方面是各项专业化服务为参展商搭建起绝佳的展销平台;另一方面则是由于往届房展极具吸引力的参展效果。“5·1房车展嘉年华不仅仅是发展商为置业者提供的一次丰富的集中展示,而且给市民在看房期间或之余营造更为轻松、愉悦的狂欢嘉年华。”

4月29日,在本次房展会现场,记者看到房展会吸引了众多的购房一族,而30余家参展楼盘中,不乏万科、华润、绿地、碧桂园、中铁、置地、蓝鼎这样的地产大鳄,参展的楼盘地段和业态分类也极为丰富。“今年以来入市的购房者多为刚性需求,本次参展大多数楼盘也以满足自住需求,对广大市民安家置业是个极好的选择。”活动主办方表示。



房展会吸引了众多购房一族

缤纷房展 未来市场风向标

“房展会其实也是开发商对新项目进入市场销售的一次预演!”相关专业人士告诉记者,对新项目的开发商而言,房展会是一个新盘进入市场的第一步,在房展会上,既可以让市场中的购房者检验这个新盘的产品定位、品质、定价等方面,同时也是拿出自己的作品和其他同类楼盘较量。房展会过后,几乎每个楼盘都会适时做一些价位以及产品品质的调整。

某楼盘有关负责人告诉记者,为突出楼盘特色,彰显品牌效应,他们在前期准备工作中下足了功夫,制定出优惠措施,在此次展会上推出数量不等的特价房。另外,各参展开发商还将依托房展主办方的宣传平台,进行全方位多角度的立体宣传。

另据专家预见,以环保、舒适为特征的健康住宅,会越来越多地受到人们的青睐。今后一段时间,合肥房地产市场产品品质的竞争将会加剧,对于房地产开发商来说,谁能及时把握当下楼市的消费心理,谁就能在未来的市场中多分一杯羹。

令人期待,低价入市夺眼球

活动当天早晨8时,记者在现场看到,虽然离活动开幕还有一个多小时,但会展中心的几个入口已经挤满了市民。

“我们刚到展台,这边已经有很多客户前来索取资料了!”参展的一家项目的销售人员告诉记者,由于他们的开盘价符合购房者期望,甚至出现了“抢宣传单页”的热闹场面。

在楼市低迷的环境下出现这种抢购

局面,唯一的原因就是其开盘价格较低。据记者了解,今年五一劳动节期间,省城合肥有不少项目低价入市,降幅最多达三成。

“对现金流趋紧的开发商来说,开盘是前提,出货是关键。在房价全面下行趋势难以逆转的形势下,开发商意识到与其推出楼盘以后再被动降价,不如直接低价入市。”据专业人士分析,年中业

绩窗口期临近,开发商开始“抢收”有购房需求、有支付能力的客户。多数开发商也都希望借助五一小长假,推出不同产品吸引更多广泛的消费人群,从而增加销售额。

记者当日上午10时许在华润、绿地等知名房企展台前看到,众多市民前来登记预约购房,有的甚至是全家出动,老人小孩都来到了现场。

花絮 车模展,刺激了“购房欲”

当日,为提升活动的人气,众多汽车商请来车模在现场展示新车。作为当日会展中心另一道亮丽的风景,众多穿着亮丽的车模们无疑赚足了参观者的眼球。

“说实话,我是来看车模的,但是,

竟然发现这边还有那么多的好房源。”在省城经开区一家知名家电企业上班的苗先生告诉记者,活动前,他听说当天车展上有很多的新车和车模,自己特地起早赶来看看。后来,在活动开始前发现有很多楼盘在此推介,因为

自己也正打算买房,就详细地听参展的工作人员介绍了。

据苗先生说,通过比较,他当日看中的滨湖一套房子正是自己“梦中所想”的。“位置特别好,小区配套也齐全,而且价格符合我的心理价位。”