

魅力邮城·品质人居

——2012 高邮市秋季房产交易会回眸

9月29日至10月1日,由市政府主办、市房管局承办,以“魅力邮城·品质人居”为主题的2012高邮市秋季房产交易会成功举办。据统计,房交会期间共正式成交商品房109套,成交面积1.17万平方米。另外,预订212套,预约登记823套,参观人次1万多人。

我们眼中的房交会

A. 企业形象得到充分展示

刘小茜:扬州瑞华房地产开发有限公司副总经理

我们公司开发的“加洲家庭”楼盘一期销售已经接近尾声,但此次房交会我们还是积极前来参展。这次我们的主要目的是展示企业形象,展示我们的“作品”,提高我们楼盘的知名度,为楼盘二期销售做铺垫。
“加洲家庭”一期15幢已经全部交付使用,入住率也达到了60%,从一期的销售情况看,我们的楼盘得到了广大市民的认可。这次我们的展厅布置花费了不少心血,房交会开幕前一个星期,我们便请专业人士前来布置,还特地在房交会期间现场烘烤糕点、蛋挞,免费提供给前来看房的广大市民,让他们在品尝过程中加深对“加洲家庭”的印象。
我认为这次房交会举办得很成功,虽然我们的二期楼盘还在建设当中,但房交会期间,已经有不少市民向我们打听开盘的日期及房价等情况,这使得我们对二期楼盘的销售更有信心。



B. 地理位置好 购房人气旺

吕一鸣:“水岸雅居”售楼部销售经理

“水岸雅居”的展位位于展厅正北面,我们的布置轻松随意,偌大的展区摆放着数张洁白的塑料桌椅,过往行人可以来歇歇脚。现在靠近市中心的楼盘越来越少,“水岸雅居”占据了极佳的地理位置。房交会最能集中人气,也为买房者和卖房者搭建了一个非常好的沟通桥梁,房交会开幕第一天上午不到一个小时,我们就现场卖出了一套房子。房交会期间,我们事先准备的1000多份材料全部发完了,极大地提高了我们楼盘的知名度。
近年来,楼价越来越高,现在高邮商品房成交均价在4500元左右,好一点的楼盘已经达到了6000元。很多楼盘二期、三期工程大都在建设之中,拥有的现房所剩不多,为了让老百姓能买得起房,这次房交会上,我们最大限度让利给购房者,每平方米优惠100元便是让利活动之一。我们楼盘地理位置好,购房人气非常旺,我们一点也不担心楼盘的销售量。

C. 房交会方便我们购房

市民:秦小兵

我一直在上海工作,虽然在高邮已经拥有一套住房,但看见身边不少亲朋好友都拥有两套房、三套房,心里也痒痒的。最近两年手头上宽裕了,就动了再买房的心思。
今年开始,只要回高邮,我和爱人就到处看房,前前后后看了许多楼盘,比来比去,最终也没有拿定主意。听说国庆节期间高邮要举办房交会,就放下心里来等待。
这次房交会,我特地向公司请了一天假,提前一天从上海回到高邮。房交会不仅让市民对现在的房价有了进一步的了解,同时也让市民不要再东奔西走地选房、购房。在这次房交会上,我最终为自己定下了一套120平方米左右的房子,很开心。

市民:徐学祥

我早就盼望这次房交会的举办。儿子结婚时,由于手头不宽裕,只买了一套80平方米的两居室,而且楼层非常高,我们上了年岁,爬上去非常吃力。今年年初,我便与儿子商量,让他们存钱,我们老人贴补一些,帮助他们再买一套大房子。我和老伴光顾了邮城大小小售楼处,城南城北不停地跑,累人不说,看花了眼也不知道怎么选,听说国庆节期间要举办房交会,这让我与老伴松了口气。
我和老伴一家展台仔细看,一款户型用心选,一笔笔房价认真算。几处看下来后,根据儿子现在的经济实力,我和老伴一致觉得东方御景的一套140平方米的景观房还不错,儿子回来后,我们一家人还一起到开发现场看了现房,全家人准备再商议一下就着手购买。

火热的房交会现场

历时3天,由市政府主办、市房管局承办,以“魅力邮城·品质人居”为主题的2012高邮市秋季房产交易会于10月1日落下帷幕。这3天,房交会现场人来人往,热闹非凡。这3天,各房地产参展商比拼实力,比拼品牌,争相吸引消费者。
一走进展区,红色的地毯在脚下延伸,通道两侧被房地产参展商用色彩、灯光、音响、实景房模营造出一种诱惑人的气氛,激起市民想了解这些房产的欲望。靠近展厅大门口的是加洲家庭的展区,十几张乳白色的休闲沙发椅摆放整齐,一台水晶吊灯悬挂在展区中间,黄色的灯光照着人心里暖洋洋的,“2006年看苏果,2012年看乐购,2013年看加洲”,现场的宣传标语十分醒目,制作的糕点更让看房者倍感亲切。相较于加洲家庭,沁园的展区布置得更加宽敞通透,展区一侧随意摆放着数套桌椅,只要你一坐下来,不管是否要买房,工作人员都会及时送上一杯茶水。展区另一侧摆

放着一个大型沙盘,除一幢幢实景房模竖立其中,还摆放着许多证书,向广大市民证明着自己的实力。与此同时,展厅外的一块铁牌上印制着数十套特价房,上面详细标注着特价房的房号、面积、原价以及特价,特价房的推出,引起了阵阵围观热潮,在现场,记者看见,许多市民争先恐后地询问着特价房的相关信息,一些着急的市民看了两眼后当场表示要订购。
其实,无论走进哪家参展区,都能体会到各参展商的良苦用心,天润园的欧式装饰风格别具一格,秦邮嘉园的展区充满绿意……不少市民和购房者在购房和参观的时候,都对各参展商的布置水平给予了很高的评价。一位正在吃着点心的市民感慨地说:“看似简单的装饰,却颇具匠心,看似一块小点心和一杯水,都让我们感觉到了开发者的良苦用心。”



超300套特价房 存量房 房交会“赚”眼球

房交会期间,有人徘徊于各参展楼盘之间寻觅中意房源,有人则留心于存量房与特价房的即时行情,一旦看到中意的房源,立刻与开发商或是市房管局取得联系。据统计,此次房交会共推出存量房240套,特价商品房90套,以满足不同层次消费者的需求。
现场,记者看到不少市民聚拢在存量房与特价房信息的公示墙前。市民张先生一大早从车边赶来参加房交会。他想着儿子结婚买一套房子,刚刚相中了特价房里的一套顶层带阁楼的户型。“将来可能会进城跟儿子一起住,考虑到这套特价房面积大,价格还能再便宜些,有些心动。”张先生说。
记者了解到,“特价房”往往在楼层、户型、面积等方面存在不同程度的劣势,因而价格比普通商品房大约便宜近500元/平米,正是这样的差价,吸

引了不少购房者的眼球。与特价房同台唱戏的存量房亦是此次房交会的一大关注热点。考虑到购房者的不同需求,市房管局从已备案的房产中介机构提供的房源中精心挑选出240套存量房供市民选购。据悉,二次降息以后,今年下半年开始,存量房的成交量开始走高。
近年来,房交会素有楼市变化“晴雨表”和“风向标”之称,由此更牵动了购房者的心。市房管局相关负责人表示,去年下半年开始,楼市宏观调控政策一直压抑着楼市的整体销售行情,面对困境,只有一些规模大、资质优、项目地好的房产开发企业得以生存。而施工人员工资、建筑材料、地块等价格的上涨,导致邮城房价依旧坚挺。面对高邮楼市的下一步行情趋势,该负责人表示,观望氛围已渐淡,遇到适宜的房源市民可以理性下手。



9月29日至10月1日,由市政府主办、市房管局承办的2012高邮市秋季房产交易会在加洲会所成功举办,吸引了众多市民看房。

中小户型备受青睐

据了解,今年的房交会共有18家房地产企业参加。房交会期间,房地产企业展出了商铺、小高层、多层以及别墅等多类型房源,这让前去看房、选房的市民有了更多选择的机会。现场,参展商们除推出形式多样的优惠政策吸引购房者,还通过发放资料、小礼品等大力宣传自家楼盘的特色卖点吸引购房者。

记者在房交会现场看到,由于看中房交会的人气,除了众多房产企业纷纷加盟外,市房管局等部门也派出多名工作人员,现场为市民解答房产相关证件办理、房屋契税缴纳等方面的问题,并发放资料,为市民提供周到实用的服务与帮助。

记者在采访中还了解到,目前邮城楼市仍然是以刚性需求为主,大部分刚性需求的消费者会根据自己的经济条件来衡量购房面积,最受关注的仍然是中小户型楼盘。此外,除刚性需求购房者,中小户型也备受房产投资者青睐,因为二次销售过程中,面积适中的楼盘最容易“脱手”。从这届房交会上来看,中小户型的房产大量上市,正在迅速弥补市场该类房源前期销售过快带来的市场供应结构不平衡。据了解,不少参展楼盘都已将目光瞄准了这一巨大的市场蛋糕。

“魅力邮城·品质人居”是贯穿本次房交会的主题,记者在房交会现场注意到,最显眼的莫过于二手房信息展示,从内容上看,上千户的二手房信息可以让市民在选购新房的同时,挑到适合自己的二手房,让更多市民能在房交会上“圆梦”安居。



本版文字:杨晓莉 杨星 姚静 本版摄影:王林山 杨晓莉 责任编辑:袁慧