

向明媚春天进发

——周口中心城区重点楼盘春节销售情况扫描(一)

2022年是房地产形势最困难的年份,应该没有之一,不敢说绝后、肯定空前。

每年春节是房地产销售的重要黄金时段,今年因疫情管控放开,人员正常流动,周口有大批量的人员返乡。这对于楼盘销售当是“年”赐良机,大家重视有加。

春节假期在欢声笑语中已经过去,大家又回到工作岗位。近日,本报记者对周口中心城区重点楼盘进行了实地走访,感触颇深。套用今年春晚歌曲《青山绿水》的歌词:“福气悄悄敲门口,开门好兆头……”周口重点楼盘的情况是:“客户悄悄涌门口,开门好兆头……”

正商金城世家

销售业绩翻倍 工程扎实推进

□记者 李国阁

“这个春节,我们的销售形势明显好于以往,这与正商过硬品牌、项目工程进度及自身特点都是紧密相连的。”1月29日晚,周口正商金城世家项目销售经理杨俊喜梳理春节期间的销售情况,脸上露出高兴的神情,同时不忘对成交客户表示祝贺,因为他们慧眼识金,锁定了物超所值的高性价比房源,很快将拥有高品质的生活。

位于中心城区交通大道与周口大道交会处东南的正商金城世家,在高性价比方面,几乎无人比肩。

正商进驻周口较晚,放眼河南乃至全国,它都是一个名震四方的大品牌,尤其在郑州,销售量和销售面积数年傲视群雄。2022年,房地产市场困难至极,而正商各项目的工程和销售却有条不紊地推进,这足见正商的稳健。

周口正商金城世家项目的优势可圈可点:容积率2.99,高层和洋房搭配,9层洋房足以让客户垂涎,集中供暖,国家一级资质正商物业,四区交会繁华指日可待,房价高层每平方米4200元至4800元,洋房基本上浮1000元。高性价比、品质社区不言而喻。

稳健运营是正商的企业特点。周口正商金城世家项目一期的5栋楼主体工程早已结束,现进行到外墙保温施工阶段,元宵节后将全面复工,按合同今年12月底交房,施工时间相当充裕。

当天下午,来现场选房的项城市民张先生说:“以前在郑州做生意,我就住正商的小区,十多年了房子没问题,物业服务也好;现在选择周口正商金城世家,目的是为养老做准备,同时看中了这里的集中供暖,因为它方便又节约,入住后生活品质有保障。”

建业世和府

客户应接不暇 销售形势大好



洽谈区座无虚席

□记者 李国阁 文/图

“今年春节比去年春节销售形势还好,半个多月时间售房60多套,可谓开门好兆头。兔年的周口楼市定会涂去以往的阴霾,走进明媚的春天。”1月30日,建业世和府三期销售经理李芳芳说

起春节期间的销售形势,面露喜色,对周口的房地产形势充满期待。

2022年是房地产最困难的一年,所以大家对春节的销售格外重视。“我们项目从腊月二十起客户就明显多起来,每天到访客户20组以上,11名置业顾问忙不过来。销售人员初一下午仍在坚守

工作岗位,策划等非销售人员也提前结束假期,回到售楼部,紧急驰援。人勤春来早,奋斗正当时。从腊月二十到正月初八,共售房60多套,这个成绩放在平时不可想像。”李芳芳说,按照惯例,正月初六、初十前后及元宵节后,往往有三次销售高峰期,这对于每个项目都很重要。

李芳芳分析,春节买房客户大部分是返乡人员,他们讲究品牌、追求品质,在房价已跌至谷底的情况下,出手买房往往选择大户型。因为在按揭购买的情况下,中小户型的首付款比大户型省不了太多,所以120平方米尤其140平方米的大户型成了“香饽饽”,相比之下,110平方米的偏小户型则受到冷落。作为改善性社区的建业世和府三期,在这方面表现明显。

建业世和府之所以受到市场追捧,除与建业日积月累沉淀下来的品牌影响力相关外,还得益于世和府一期、世和府二期苦心孤诣打造的一流品质,得益于世和府三期精美的户型、一梯一户独特的设计和物超所值的性价比。

月售房逾百套 成交额超7000万元

芙蓉花开别样红



春节期间,芙蓉湖壹号售楼部客户到访量激增

□记者 徐启峰 文/图

1月31日,市城乡一体化示范区芙蓉湖壹号售楼部里暖意融融,看房置业的市民络绎不绝。刚刚过去的1月份,芙蓉湖壹号售房逾百套,成交额逾7000万元,在周口中心城区楼盘中名列前茅。3年经霜历雪,这朵娇艳的芙蓉花终于迎风怒放。

2023年是河南万达成立20周年的

里程碑。3年前,河南万达落子示范区,开发芙蓉湖壹号项目。绝佳的地段优势、先进的产品设计理念,以及过往精品项目创下的口碑,让芙蓉湖壹号甫一入市即备受关注。然而时运不济,过去3年,周口楼市低迷,兼之疫情防控因素,许多项目举步维艰,陷入沉寂乃至沉沦。在此情形下,芙蓉湖壹号努力做好自己,信守承诺,稳健施工,度过最艰难岁月。

芙蓉湖壹号营销负责人介绍,项目蛰

伏三年一飞冲天,是多重有利因素叠加所致。去年12月份,疫情防控全面放开,历经全民免疫的阵痛期,城市渐渐恢复活力,兼之外出务工人员返乡高潮到来,我市楼市迎来难得的小阳春。芙蓉湖壹号审时度势,及时推出“低首付低月供”的销售政策,将员工的专属福利放宽至全市居民,以高性价比吸引了众多关注。

过硬的产品力是芙蓉湖壹号爆红的最根本原因:项目主动将容积率从2.9降到2.5,空间灵动开阔;产品摹造宋式简约风格,将中国式审美与现代建筑有机结合;斥巨资打造的200余亩芙蓉湖公园、70余亩潋滟湖景,让到访者流连忘返,已成城市一景;所有住宅无底商,地面不留机动车位,高规格高密度绿化,内部景观秀美,杜绝车马之喧……

施工进度稳步进行,让新老客户吃下定心丸。项目目前正在进行土方回填、电梯安装等重要工作,所有楼栋外立面、门窗安装基本完成,原定于今年年底方可交付的期房有望提前交付。

截至1月30日晚,芙蓉湖壹号当月销售108套,成交额超7000万元,振奋人心的开门红,为2023年起飞奠定坚实基础。