

# 郑州热销楼盘

## 全省巡展周口站圆满结束

11月27日,在周口饭店,中原主流媒体房地产联盟,联合各地市主流媒体联合举办的“2011年度热销楼盘全省巡展”扬帆起航。参加本次展会的有郑州20多家品牌地产商,包括升龙、正商旗下的几大热销楼盘,另外还有周口本地的数家知名楼盘。

展会当天陆续到场200多人,现场气氛热烈,周口市民对省会楼盘产生了极大的兴趣和购买意向。每个楼盘的展位前都挤满了迫切想要了解楼盘相关资料的客户。现场的开发商也对周口购房者的热情感到惊讶,纷纷拿出了各自最优惠的政策回报购房者,并全面系统地每一位咨询的客户讲解项目的特点以及热销的户型。

同时,主办方还邀请了河南房地产专家上官同君参加了本次展会活动。上官同君结合自身对郑州



周口站房地产报告会现场。(李国阁 摄)

房地产的独特见解和目前中国房地产业的发展趋势,向周口市民详细阐述了未来房地产业的发展态势和购房技巧。上官同君用丰富的实践

经历向到场的客户展现出别样的房地产发展形势图,到场的市民在专家的指导下,纷纷表示受益匪浅。

专家的指导、销售人员的专业讲解以及现场购房特惠都深深吸引了周口市购房者。展会结束后,依然有很多市民拉着现场的销售人员进行咨询。也有部分购房者直接坐上看房车与销售人员进行一起到郑州选房。

本次巡展的初衷就是把郑州最热销的品牌楼盘带到各地市,让地市的购房人群在家门口就能了解郑州楼盘,选择自己喜欢的房子。从周口的这次展会现场和会后反映来看,巡展的目的已经达到,而且主办方在会现场准备的丰富奖品也到场群众惊喜不断,满载而归。

巡展的下一站是平顶山,主办方已经发布了巡展的信息,许多平顶山购房者也表示了极大的热情,纷纷打电话报名要求参加活动。(李海)

### 限购令走向悬而未决 部分二三线城市 疲态渐显

临近年底,部分二三线城市楼市调控也走到一个微妙时点。业内人士认为,目前来看,一些二三线城市在限购政策落实方面“疲态”渐显,或试图放松限购令,或期待限购令自动到期作废。截至目前,多个限购令将到期的城市未就限购令走向表态。

#### ●限购令走向悬而未决

石家庄市的限购令将于今年12月31日到期,与石家庄情况相同的还有厦门、青岛、海口等8个城市。石家庄市住房保障和房产管理局表示,限购令取消还是延期,取决于国家是否出台进一步调控要求,市政府届时再做相应的决定。目前,8个限购即将到期的城市中还没有一个主动表示将延长限购令。

事实上,部分二三线城市对于限购一直显露出暧昧的态度。从佛山市试图松绑限购令被紧急叫停,到中山市11月10日出台12月31日到期的“无诚意限价令”,地方政府的调控力度一直受购房者的质疑。虽然今年7月监管层要求房价上涨过快的二三线城市也要采取必要的限购措施,但目前来看真正出台进一步调控措施的二三线城市并不多。惠州、岳阳等限购呼声强烈的城市,至今也未出台任何调控措施。

而一些已经出台限购措施的二三线城市,限购令执行得较为宽松。以沈阳为例,虽然沈阳市政府宣布在二环内实施限购,但有沈阳二环内楼盘的销售人员表示,外地购房者缴纳一定的费用就能获得一份可以用来购房的纳税或社保证明。沈阳当地业内人士曾表示,如果二三线限购城市的范围扩大,沈阳很可能对现有的限购令进行升级。但时至今日,沈阳限购令一直没有“升级”迹象。

#### ●土地财政亟待打破

有业内人士认为,由于地方政府收入较多依赖土地财政,因此这轮地产调控阻力重重。

不过,也有分析人士指出,由于此轮调控不断深入,一些导致房价上涨的结构性因素有望解除。世联地产首席分析师王海滨认为,此次调控的“深度”前所未有,应该用更加宽广的视角观察此轮调控中采取的措施。同时,央行10月的金融数据显示,广义货币M2的增速已经有所下降,这表明推动房价上涨的货币因素也得到抑制。

王海滨认为,房价不能打开更大下行空间的原因之一,是部分开发商幻想在前几年积累的资金耗尽之前政策转向。但此轮调控一直都在朝着解除地方政府对土地财政的依赖努力,无论是试点地方政府自行发债,还是营业税改征增值税试点方案公布,抑或资源税改革,都是为地方政府开辟其他收入来源的重要尝试。只有当地方政府不再留恋土地出让收入之时,房价才能真正打开下行空间。(中证)

五证齐全 认筹火爆

## 大地华府累计客户超200组

□晚报记者 巩文

本报讯 虽然今冬的第一场雪让我市的气温骤降,但东新区的门户楼盘——大地华府售楼部内却一片热闹景象,许多市民不顾严寒前来选房,从11月27日开始公开认筹后,截至目前,客户已累计超过200组。

记者走进售楼部内,首先看到的

就是挂在售楼部内的预售证。熙熙攘攘的看房市民认真挑选着喜爱的户型,不时提出种种问题。5名售楼员前后忙得团团转,为顾客详细介绍着楼盘的各种细节。这种火爆的场面,给目前趋冷的房地产市场带来许多活力。

问及为何会出现这样的场面,开发商解释,此次销售的楼盘经过1年

多的建设,目前已全面封顶,五证齐全,准现房销售,市民不用等太久就能得到自己的房子,这是市民选择大地华府的原因之一。最重要的是,该项目地理位置优越,升值潜力巨大,是东新区和老城区之间的高档生活社区,环境优美,交通便利,而且有很好的物业管理系统和停车位。再就是小区户型设计合理,从82平方米至

131平方米的多种户型可供选择,目前他们就开出200多套房源。选完就没有了,所以市民都急着选购自己心仪的房源。

许多市民对该楼盘的认可度都非常高,一些排过号的业主说,能早一点排到号就能早一点选房,该项目一期刚开盘,房价等各方面都不会太高,而且准现房就矗立在七一东路上,非常气派,将来住在这里也会非常舒服。还有一些市民认为,大地华府高档的品质和优良的地理位置,就像郑州的“曼哈顿”一样,将来定会成为宜居的品质楼盘和商业中心。

## 十大影响建业人物评选之最佳销售人员

建业·森林半岛三周年系列庆典活动正在如火如荼地举行,今天本报房产专栏特为您带来“十大影响建业人物感恩评选之最佳销售人员”候选人——杨雪的竞选推介。

杨雪,一个阳光、开朗、干练的典型销售型人才,自2008年加入周口建业销售团队后,便如鱼得水,从一个对房地产一无所知的学生到一个能够为客户提供科学置业咨询的置业顾问,到建业·森林半岛销售团队的“销冠王”,再到如今能够独挡一面的销售主任,可谓是一步一个脚印,一年一次蜕

变,为建业·森林半岛屡次热销全城立下了汗马功劳。

“实事求是地为顾客带来销售咨询”是杨雪此次竞选最佳销售人员的竞选宣言,也是杨雪自己一贯坚持的工作格言。在接受采访时杨雪说:“如果一个房地产销售人员仅仅依靠能说会道、销售技巧,而没有对客户负责、从客户真正的所需出发,那么即使他的销售业绩再好也是不合格的。我认为一个合格的销售员,不能仅仅为了自己的销售业绩而不顾客户的实际情况,给客户错误的建议。通过了解客户真正的

购房所需,了解客户对房屋的关注点、忌讳点,给客户实事求是地推荐适合的房源,才是一个合格置业顾问应该做的。而当你给客户提供了真切的建议,赢得了客户100%的满意后,销售业绩相信也会自然提高。我之所以能够在建业干得好,也正是因为我的工作理念正好能够跟建业集团‘让河南人都住上好房子’的责任型企业经营理念相吻合,能够融于整个团队,才赢得了客户、企业双方支持,创造了个人的好成绩。”

(王君)

### 杨雪

学历:本科  
单位:河南建业·森林半岛置业有限公司  
岗位:销售主任  
电话:13619898917  
QQ:375080619



## 一万抵五万——金泰王朝认筹优惠措施空前

“金泰王朝花园小区”是由郑州金泰房地产开发有限责任公司开发的房地产项目。该项目位于七一路与大庆路交汇处,原址是周口师范学院。这里书香气息浓郁,文化底蕴深厚,地理位置优越,基础配套设施齐全。

金泰王朝项目由15栋高层住宅

组成,占地120亩,总建筑面积25万平方米,绿化率达40%,容积率完全符合国家标准。该项目建筑风格现代时尚,墙体立面采用小颗粒面砖,简约时尚;大门实行人车分流,物管人员24小时执勤。小区统一的绿化养护、统一的停车管理、高标准的卫

生清洁、完善的家政服务,为业主的高品质生活提供了强力保障。该项目建有双语幼儿园、地暖、千米地下深水温泉等大型配套设施,让业主的现代生活有充分保证。金泰王朝走中高端房价路线,目的是落实国家政策,以责任地产的姿态遏制房价过快增长。

目前,金泰王朝一期1号楼、2号楼已经交房,地暖和深水井已安装到位,房屋外观、建筑质量、物业服务得到了广大业主的好评。近日,金泰王朝二期上市,开盘在即,推出了“1万抵5万”的VIP认筹措施,优惠政策可谓空前。该优惠措施得到了客户的广泛好评和认可,自活动宣传以来,销售中心日均客户来访量达数百人,VIP认筹正在火热进行中。(朱光辉)

