

在外务工人员给力家乡楼市

# 周口多家楼盘春节收获颇丰

### 房价低于外地大中城市是热销主要原因



春节期间,建业森林半岛售楼部节日气氛浓郁,客流不断。记者 李国阁 摄

□记者 李国阁

本报讯“春节期间每天都有客户

过来看房、排号,交意向金,正常时间节后上班第一天,周口建业森林半岛项目副总经理常娟盘点春节的销售情况一脸兴奋。其实,这是周口众多楼盘

春节售房的一个缩影,其他楼盘也与建业森林半岛的情况大致相同。业内人士分析,春节期间的客户多是在外地务工人员,他们热衷在家乡购房置业,主要原因是周口的房价明显低于国内大中城市。

常娟介绍,建业森林半岛售楼部天天都有人值班,令大家高兴的是,就算是腊月三十或是正月初一,也有客户造访,并且客户是一拨一拨的,他们看房快,拿定主意也快,立即交了意向金。往年的情况是,腊月二十八至正月初三售楼部很少有客户,直到正月初五才有。春节期间来看房、订房的客户主要是在北京、深圳等外地大城市务工人员,他们在大城市想买一套房耗资巨大,在那里交首付的款就能在周口买一套像样的楼房。常娟说,目前周口建业森林半岛三期美茵湖已排号400多个,销售形势比一期、二期都理想,主要原因是市民已能看到建业的现房实景,老客户有较好的口碑作用。

阳光半岛城邦春节也是天天开门营业,销售人员小全高兴地说,春节共订了6套房,这种情况好于预计。阳光半岛城邦相对其他楼盘有一定的优势,在多层楼房日益紧俏的周口房地产市场,这里还有一定量的多层房源。

小全说,春节期间来看房的客户对多层住宅很感兴趣,他们不再过多地看重价格,只要户型合适很快就达成购房意向。择邻名苑的七层电梯洋房同样受到客户的追捧和喜爱,由于该楼盘所剩房源极少,春节期间本已停止售房,可是腊月二十六、二十八,两位在外务工人员硬是托熟人来购房;正月初六,10多位在外务工人员来到择邻名苑售楼部作了登记,肯请工作人员在二期开盘时及时通知他们,目的是不错过二期的选房机会。

有些楼盘尽管目前没有销售任务,可是他们舍不得错过春节期间的宣传机会。2010年,金泰王朝一期翰林院已经售罄,二期9号楼还没进入销售阶段,可是销售人员放弃休息时间,春节轮流值班,没想到天天都有客户咨询、登记,春节8天内接待客户近200组。工作人员朱光辉兴奋地说,这几天售楼部门前停的轿车大部分是浙、苏、沪、京牌照,他们对金泰王朝的房源很感兴趣,争取日后成为这个文化大宅的业主。

朱光辉分析,周口人口基数大,在外务工人员多,他们在周口买套房比较轻松,这个人群是日后周口楼盘销售的主力客户。

## 周口晚报县域商务资讯

# 周口首份免费报纸即将诞生

这是一份由周口日报社倾力打造的有新闻出版刊号的纯财经资讯报纸

DM广告价低吗? 我们的广告价更超乎你的想象

大信息量,权威性,消费性,前瞻性

发行量15万份,无缝隙覆盖八县一市一区中心城市

直投宾馆、饭店、商住楼、沿街商铺和消费潜力大居民区

咨询电话: 13592220015