

降契税 返乡潮 大让利

各种利好因素引来楼市行情大涨

□记者 王永剑

本报讯 以前每个月销售楼房也就七八套,现在一天销售五六套很正常。正月初六以来的十多天里,我市房地产市场在诸多利好因素的推动下,连续大涨。

周口火车站附近的天鹏皇朝项目,在春节前推出了惠民让利活动,开发商推出两栋楼,以不论楼层、每平方米均价3000元迎接返乡置业的市民。低房价带来的直接效果就是每天来看房、订房的市民不断。活动期

间,基本上每周楼房的销量比以往每个月都多。在春节后的几天里,每天成交五六套楼房很正常,最高的一天卖出去8套,这基本上和淡季月份的销量持平。

春节过后,托熟人、找关系的购房者很多,笔者每天就能接到四五个朋友的电话,让想办法找找楼盘的老总,好得到三五千元的优惠。景园盛世华府项目春节前后推出的8.8折让利活动,使得销售部内看房人群络绎不绝。现代城项目的陈永宝经理说,春节后3天的销售量就完成了一个月的任务量,

看来低估了周口市民返乡置业的购买力。

在我市代理嘉和花园、新佳苑等楼盘的一品行营销公司总经理刘刚说,春节期间购房的市民更看重品质楼盘,信誉比较好的开发商更吸引市民青睐。但是,也有不少经济实力弱的市民去买小盘子楼房,黄河路路段的嘉林小区也就几栋楼,但是开发商定价便宜,前几天也卖出去十来套楼房。

但是,和往年返乡置业潮相比,今年的返乡置业潮向后推迟了一些。星彦地产的秦勇说,今年返乡置业的市民信心不足,很多

市民看两三遍才能敲定,还有不少市民推迟到麦收的时候再来看。县城的楼盘卖得也很好,像项城的时代广场年前后就卖出去40套楼房。

笔者分析,今年春节后购房的旺季出现在初六到正月十五期间,年前的销售不太理想。国家推出的降低交易契税也使得不少市民喜领购房“红包”。正月十五过后,随着外出市民增多,楼盘销售会进入一个平淡期,这段时间也正好利于开发商修整一下,制订一下今年的销售方案,为“五一”楼市销售做好准备。



万基·颍河春天一期住宅楼按计划将于今年“十一”前交房。

品质楼盘赶上返乡置业潮

万基·颍河春天:销售“春暖花开”

猴年春节,万基·颍河春天迎来了返乡置业的热潮,不少在外奔波的游子身携丰厚积蓄,返乡购房置业;万基·颍河春天“春节不打烊”模式温暖开启,为感恩而清盘钜惠,为返乡置业游子带来实实在在的购房优惠。

近日,记者走访万基·颍河春天售楼中心,火红的灯笼让售楼中心洋溢着浓浓的节日喜庆气氛。而“春节返

乡置业清盘钜惠”是万基·颍河春天最吸引人的亮点:一票抵万金、疯狂砸金蛋、10%低首付、1+1老带新……多重春节特惠豪礼,让到万基·颍河春天的客户目不暇接。

在万基·颍河春天售楼中心,记者看到,从郑州返回周口的李先生、张先生等正陪伴家人兴致勃勃地观看楼盘模型,商量着挑选哪一种户型的新房。在郑州打拼多年的李小姐告诉记者,如今乘坐高铁很方便,相比郑州的楼价,周口的房价的确便宜,她已于春节订了一套137平方米的三居室。这样,既能让操劳了一辈子的父母亲享享福,也可满足自己住新房的愿望。



万基·颍河春天以位置优越、规划科学合理及“万基”的品牌影响力而深受购房市民青睐。

万基·颍河春天建筑风格采用华贵、摩登代言复古时尚的ARTDECO建筑风格,营造经典城市生活建筑群,纯住宅规划,以宜居理念缔造城市新都会生活。在建筑外观上,独具一格的色调,呈现出强悍的视觉冲击力。

该项目位于周口市八一路与人民路交叉口东北角,交通便利,生活配套设施齐全。该项目规划以高层产品为主,一期90~94㎡舒适两房,128㎡精致三房,137㎡雅致三房已进入清盘阶段!

据悉,万基公司2016年将多案并举,打造周口地产品质生活首席品牌!

(李国阁 文/图)

“四大法宝”确保建业·未来城持续热销

□记者 赵世全

本报讯 正月初四到正月十六,短短12天,建业·未来城销售30多套房子。这对楼市持续低迷的周口来说,无疑是一个好消息。那么,是什么让这么多人对建业·未来城如此青睐呢?带着这个疑问,近日,记者走进建业·未来城,一探究竟。

“价值洼地”的“价值回归”。众所周知,目前,楼市两极分化严重,一线城市持续热销,三四线城市依旧低迷。在严峻的楼市面前,一向以稳健著称的建业·未来城却选择了逆市而行,连续推出新品,1号楼、3号楼、6号楼接连上市,的确让人觉得有些不可思议。“我们就是要顶着压力,逆势而上。只有冷淡的思想,没有冷淡的市场。让客户有更多的选择,我们才有更多的收益。果然,我们成功了。”建业·未

来城营销总监说。

区域价值日渐升温。川汇区新板块是周口楼市继CBD之后的又一后起之秀,也是近几年周口楼市最为风生水起的区域,这主要是因为川汇区新板块的生态文化价值比其他区域有着天然的优势。而近期周口文化艺术中心的规划建设更是为建业·未来城带来海量配套以及大批的才智精英资源,建业·未来城与之共同分享瑰丽前景,价值砝码也同时骤然提升。因此,良好的先天优势是川汇区新板块成为现阶段黄金宝地的重要条件之一,后天的合理建设也使它更具备了与其他房地产热点地区一争高下的实力。位置更加优越的建业·未来城更是川汇区新板块的核心,各种优势配套的层层叠加,使得建业·未来城的价值一路飙升。

产品附加值持续提升。川汇区新板块

的项目很多,但建业·未来城在入市之初的价格就低出了周边项目的均价,这是周口建业置业有限公司对初次置业客户有着精准的分析研判。火爆热销的结果是市场对于这个价格的极度肯定,但这种极度肯定的背后则是“周口建业”品牌的保证、专业开发团队的保证和金牌物业管理的保证。另外,随着工程进度的加快,建业·未来城让客户看到了更多产品上的附加值。周口的购房客户越来越理智,也越来越内敛,他们对居住品质的要求也更加强烈。基于这样的客户认知,建业·未来城把更多的精力投入到对产品附加值的打造中,建业·未来城的风情园林升级、综合性的川汇路商业街区精彩呈现……就像选车一样,在同为代步工具的前提下,讲究品质的人一定会选择驾驶环境更加舒适、操作系统更加便捷、设计理念更加人性化的高

端产品,建业·未来城正在打造的无疑是周口楼市有着绝对附加值优势的产品。这也正是购房客户所追求的。

客户认可度日益增高。从2015年的“买房送车”到2016的“买房送装修”,建业·未来城一直在逆市中保持着热销的态势。建业·未来城似乎已经被贴上了一个标签:客户的高度认可、追捧程度很高。这就是项目的人气。加之,建业·未来城从进入周口以来,就被打上了异域风情和闲适浪漫的烙印,这也是其在川汇区核心区域一直被客户保持高度认可的原因之一。近期,在建业·未来城持续热销的基础上,他们再推优惠政策,对于预期购买的客户来说无疑是一个大利好,也是建业·未来城年后热销的重要推手,同时也表现出建业·未来城在操盘上的绝对自信!