



# 逾5万人次逛展会,2014春季住宅产业文化节热度超预期 近半购房者瞄上中小户型

□晨报记者 韩文雪 靖桂宇/文 张志嵩/图

4月14日下午,由鹤壁日报社主办的“升龙广场杯”2014春季住宅产业文化节圆满落幕。此次住宅产业文化节以“办老百姓满意的房展会”为宗旨,不管是现场的抽奖活动,还是参展商推出的优惠活动,都体现出购房者受益、开发商满意的双赢效果。据了解,此次房展会共成交房屋101套,登记意向客户2890个。



除了刚需购房族外,为改善居住环境、投资、养老而购房的人群也占一席之地。

晨报记者 赵永强 摄

## 中小户型受关注

“有没有40多平方米的小户型?”“有没有100平方米左右、三居室的房子?”房展会期间,多个楼盘的置业顾问被问到这样的问题。

记者综合各参展楼盘提供的数据了解到,近50%的购房者以80平方米至120平方米的中小户型为目标,与前几届房展会上大户型热销的情况相对应,今年房展会上大多看房者把中小户型作为第一选择。

“帆旗大厦有两栋楼,一栋是写字楼,一栋是公寓,这次展会上登记意向的客户有180个,其中40多平方米的小户型最受欢迎。从人群目标来看,年

轻人是想用来投资,中年人是想办公或自住,老年人大部分是想用来养老。”帆旗大厦置业顾问李乐说。

在我市一事业单位上班的李先生告诉记者:“现在经济能力有限,我主要看100平方米左右的紧凑实用型三房,发现好多楼盘有这种户型,就先预约登记了几个。”

业内人士分析,中小户型购房人群的崛起,体现了目前购房者消费理念的多样化。对一些经济实力不太雄厚的置业者来说,中小户型是第一选择。除了居住、保值外,中小户型具有总价低、易于出租等优势。

## 为改善环境、投资或养老而买房的多了

此次房展会上,除了刚需购房族外,为改善居住环境、投资或养老而购房的人也占有一席之地。

“我现在住的是单位家属院,家属院里没有物业公司,小区整体环境脏乱差,所以我特别想买一套小区环境好、物业服务好的房子,这样住着才舒心。”正在看房的孙女士说,她看了几个楼盘,感觉还不错。

升龙广场项目销售经理任天琪说,现在人们对居住环境的要求越来越高,无论是楼盘品质、小区环境、物业服务,还是周边配套,大家都希望开发商能做

得更好,从而提升自己的居住水平并改善生活质量。“随着淇水湾商务区的开发建设,升龙广场作为我市唯一的城市综合体项目,吸引了不少人的目光,改善型和投资型购房者明显增多。”任天琪说。

养老型购房者也成为此次房展会上的一大亮点。“由于老年人和年轻人的生活习惯不同,现在不少老年人希望和子女分开住,这也就催生了银发购房族。”天鹏·御景项目销售主管任建鹏告诉记者,房展会期间,他们楼盘推出的30㎡~50㎡的一居室小户型卖出9套,购买者中有多位老年人。

## 中年人仍是购房主力军

“我和男友准备今年10月份结婚,听说房展会期间各楼盘会推出优惠活动,就过来看看。”今年27岁的刘女士告诉记者,她和男友看中了一套小三室,准备到现场看房后再做决定。

在拥挤的看房队伍中,既有80后和90后的年轻面孔,也有六七十岁的银发族,不过,购房的主力军仍是35岁~50岁的中年人,约占购房人群的60%以上。

“孩子明年该升初中了,作为父母肯定想让孩子读一所更好的学校。我这次来逛房展,主要想挑一套合适的学区

房,为孩子升学做准备。”市民田先生说。

“由于此次参展的楼盘在售房源品质都较高,价格也相对高一些,这对购房者的经济实力有更高的要求。而40岁左右的中年人,已经有了稳定的生活和工作,同时具备了一定的经济能力,因此成为这次房展会的主要购房人群。”某项目营销负责人表示,人到中年,具备了一定的经济基础,也担负了更多的家庭责任,孩子就学、子女结婚、老人养老等,都会刺激这一人群购房需求的增长。

## 逾5万人次逛展会 热度超预期

优惠幅度大、参展项目多是今年房展会的核心吸引力,“入会1000元抵1.5万元,3000元抵2万元”、“首付10万元”、“现场认筹客户可享受交5万元抵7万元优惠”等众多优惠措施让购房者直呼过瘾。

此次参展楼盘涵盖了普通住宅、花园洋房、公寓、商业写字楼等多种形态。天逸·双水湾项目推出的人会砸金蛋等活动在展会上赚足了人气;建业集团推出的微信打印机、微信语音饮料贩卖机吸引了不少人驻足观看;橡树湾项目3个置业顾问每天接待客户达50多人,嗓子都哑了;天鹏·晟景的置业顾问都戴着专用耳麦和顾客交流。

“展会期间,我们登记了600多位会员的信息,大家对淇水湾商务区的未来有很高的期望,观展热度超过了我们的预期。”升龙广场项目销售经理任天琪对记者说。

4月14日上午,科达·南海国际的现场抽奖活动吸引了不少客户。“我们针对年轻人推出了微信抽奖活动,参加活动的客户有500多个;已经登记的意向客户有300多个,这个比我们预想的要好很多。我们的项目很快就会动工,作为科达集团的第一个项目,我们会全力呈现最好的产品给鹤壁居民。参展主要是为了推广我们的品牌,希望下次能继续参加房展会。”科达·南海国际的营销经理李宝华对记者说。

2014春季住宅产业文化节组委办工作人员表示,今年房展会现场人气很高,逾5万人次逛展会,超过了预期目标。“希望以后能与更多优质楼盘合作,齐心协力为市民奉献更精彩的房展会。”该工作人员说。

## 不管是在鹤壁工作的外地人 还是在外地工作的鹤壁人 都想要在姻缘会上 找到意中人

□晨报记者 苗苗

“这个女孩儿也在郑州上班,条件不错,我先记下来。”4月12日上午,记者在市会展中心广场姻缘会现场见到了刘女士。

刘女士说,她是来帮儿子找对象的,她儿子目前在郑州工作,将来很可能要在郑州定居。“他在郑州工作很忙,没法儿来姻缘会上挑选心仪的对象,便将这个重要的任务委托给我了。我看到好几个在郑州工作的鹤壁姑娘,条件都不错,先记下来回头让儿子看看。”刘女士说,她想帮儿子找一个在郑州工作的鹤壁姑娘,老乡比较好相处,而且过节放假了能一起回来。

和刘女士抱有同样想法的人不少,张先生也是来帮在北京工作的儿子找女朋友的。“找鹤壁人,在北京工作的最好,俩人能做个伴儿。”

还有不少在我市工作的外地年轻人希望在姻缘会上找到自己的缘分。小李今年28岁,洛阳人,在鹤壁一家企业工作,这次专门报名参加了姻缘会,“我平时认识的年轻人也不多,找女朋友,估计参加姻缘会是最好的办法啦。”小李笑着说。

## 姻缘会还没结束 就有人发“喜糖”



发糖了!晨报记者 陈志洋 摄

晨报讯(记者 陈志洋)“发糖了!发糖了!”14日上午11时,记者在姻缘会情缘卡查询处附近听到有人喊,过去一问才知道,是12日上午“光速”牵手成功的张先生在给工作人员发糖。

“你们辛苦了,谢谢你们!”张先生边发糖,边向工作人员道谢。

“一共买了40块钱的糖,没剩几个了,等到结婚的时候再给大家发更多的糖!”一袋子糖很快发完了,张先生摸着瘪了的手提袋不好意思地向周围的人说。

张先生家住淇滨区,今年57岁,和56岁的孟女士在姻缘会上一见钟情,姻缘会刚开始没多久,二人便牵手成功了。本报昨日报道了他们的故事后,不少读者对此表示关注。

“非常感谢报社举办的这场姻缘会,通过这两天的接触,我俩感觉越来越好,孩子们也很支持,所以今天特意过来给大家发糖。”张先生笑呵呵地说,“结婚的时候,我再感谢你们!”