



## “银兴国际广场”杯 2011 中国·鹤壁秋季住宅产业文化节即将开幕

# 房企优惠步子大 房客“淘房”实惠多

□晨报记者 陈海寅

“金九银十”的地产销售旺季即将来临,每年的这个季节都是地产商大幅促销、大力宣传的好时机。而今年,由市住房和城乡建设局、市城乡规划管理局、市房产管理局、淇滨区人民政府、鹤壁日报社、市房地产业协会和市汽车商会联合主办的“银兴国际广场”杯 2011 中国·鹤壁秋季住宅产业文化节的适时举办,为我市的房产销售加了助推力。在为开发商提供了一个展示项目的平台之外,也给购房者创造了一个尽情选购的契机。



上半年举办的春季住宅产业文化节,让地产商赚足了眼球和银子,也给市民带来了实惠和选择。(资料图) 晨报记者 张志嵩 摄

### 往届很成功,房企争参与

8月25日,记者从住宅产业文化节组委会了解到,此次文化节的招商环节进展非常顺利,商家的参与热情,让组委会工作人员都深受感染。该活动之所以有这么大吸引力,和以往的住宅产业文化节取得的成功有着很大的关系。

“在报名参加的商家中,有的是参与过往届住宅产业文化节的‘老朋友’,也有的是慕名而来、首次参展的‘新朋友’。不少商家都是在本次

住宅产业文化节要举办的消息一公布就立即报名的,生怕来晚了错过好展位。”组委会一位工作人员说,参与到住宅产业文化节中来的商家,对这个活动都有着很深的了解。即使是首次参展的商家,也是在目睹了往届住宅产业文化节的盛况后决定参展的。

组委会工作人员的说法在参展商那里得到了验证。参展地产商之一、新区北晨嘉园小区销售经理李思晨女士就告诉记者,北晨嘉园在今年上半年举办的春季住宅产业文化节上备受市

民关注,此后项目一期销售取得了很好的业绩。所以在得知秋季住宅产业文化节要举办的消息后,公司在第一时间和组委会取得联系,并当即确定了参展事宜。

而首次参展的商家也表示,以往的机会错过了,所以一定会把握好此次的秋季文化节,让企业和项目通过这么一个绝佳的平台,推介到市民面前。新区水岸原树小区、橡树玫瑰城小区、绿城花园小区都是首次参与住宅产业文化节的地产项目,这些项目的相关负责人接受记者采访时一致表示,对活动的宣传效果充满信心和期待。

### 商家聚人气 优惠步子大

往届活动的成功,使得本次住宅产业文化节商家云集,也给购房者提供了一个方便“货比三家”的选购平台。对于购房者来讲,他们最关心的是参展商家在文化节期间所推出的优惠活动。

据记者了解,和往届住宅产业文化节一样,参展商家都会通过本次活动回馈广大市民。值得关注的是,在本次住宅产业文化节上,商家的优惠方式更多,优惠力度也更大。

“在春季住宅产业文化节上,我们推出了一些优惠活动,很受购房者欢迎。在本次活动中,我们仍会推出一些优惠活动。”北晨嘉园小区销售经理李思晨女士说,目前他们正在商定具体优惠方案,“可以肯定的是,这次比上届活动的优惠力度还要大。”

其他商家也都表示,此次住宅产业文化节可以说是本地房产秋季销售的拐点。对于暂时还没有销售计划的商家,也计划先对购房者抛出优惠的“橄榄枝”来为后期的销售预热。

“在本次住宅产业文化节之前,水岸原树项目可以说是‘养在深闺人未识’,知道这个项目的人并不多。因为在此之前,我们一直都在专注做项目,把心思都投入到了打造精品上。现在,我们的项目建设已经接近尾声,是时候把水岸原树推到广大购房者面前了。”市金太阳房地产开发有限公司总经理丁浩煜先生表示,在本次住宅产业文化节上,他们会推出一些优惠措施,来吸引一些对生活有高品质追求的有识之士的关注。

同时,一些业内人士通过分析上半年的楼市行情,认为下半年的房产销售一定会掀起一轮小高潮。但在当前观望氛围依然比较浓厚的情况下,开发商就需要通过一些优惠措施来刺激购房者敲定置业的事。

### 购房实惠多 买房很积极

对于参展商做出的让利优惠措施,不少有购房意向的居民也都很“领情”,愿意趁着秋季住宅产业文化节举办之际,挑一套称心的房子。据记者所了解,有强烈购房意向的居民中,刚性需求者占多数。

“春节时就有了买房的打算,那时候国家出台了一些调控政策,让房价走势充满了未知数。我也和大多数购房者一样,有了观望的心态。现在在大半年过去了,我不想再耽误买房子的时间了。听说即将举办的秋季住宅产业文化节上,很多开发商都会推出优惠措施,我想借此机会选一套合适的房子。”新区某事业单位的李先生说,身边和他同龄的几个朋友也都有此意向。

“商家优惠幅度大,我们得到了实惠,所以不能再观望了,该出手时要出手。”市民王先生说。

## 大手笔打造豫北商贸物流航母 更多实惠就在四季青

——访四季青集团董事长李东顺

□鹤壁日报记者 王利英



四季青集团董事长李东顺在接受记者采访。 晨报记者 赵永强 摄

### ■新农超对接让菜价“实惠”到家

“四季青农产品市场自 2009 年投入运营以来,在如何丰富我市‘菜篮子’,平抑农产品价格,探索新农超对接新模式方面下了不少功夫,如今已经步入了良性循环。”四季青集团董事长李东顺告诉记者,四季青农产品市场运营良好,现在要做的就是巩固提升。

怎么去巩固提升?李东顺说,四季青农产品

市场试营业之初,因是初涉农产品行业,所以一切皆是摸着石头过河,招商时对商户没有经过严格筛选。“经过两年多的运营,市场优胜劣汰的竞争机制自发地优化了一批商户,我们也在有意识地培育一些具有市场竞争力和发展潜力的商户,在帮助他们做大做强时,再招募一批优质商户以引领市场发展。”

四季青农产品市场的蔬菜大户段老板,就是优质商户代表之一。他从四季青农产品市场试营业之初入驻的 2 辆车,10 多个人,发展到如今拥有 5 辆大型运输车,30 多个员工,上百家固定客户的规模。“现在在市区很多机关、学校都是他的固定客户,每天早晨,员工准时将蔬菜、水果、鱼、肉等农产品直接配送给这些客户,这也是我们正在探索的农超对接新模式之一。”

据了解,逐渐进入成熟期的四季青农产品市场已发展成为蔬菜、瓜果、水产海鲜、肉类、副食品、粮油、花卉苗木等七大交易区和农残检验检测、电子结算、电子商务、信息管理、电子监控、加工冷藏、物流配送、人力资源培训、商务接待九大中心。

作为对接农民与市民的四季青农产品市场通过农产品生产订单化、运作流程规范化、电子商务普及化、连锁经营网络化、流通环节最少化,来实现消费者利益最大化。“我们采用市场经营人员直接进大棚,看产品、谈价格、签合同,来最大限度地减少传统批发诸多的中间环节,最大限度地保持产品的新鲜度,来更好地满足消费者对价格和质量的需求。”李东顺说。



四季青商贸物流园(二期)鸟瞰图

### ■商贸物流园二期项目更多实惠等你拿

四季青农产品市场对面,由该集团投资 2.8 亿元打造的现代化商贸物流港正在加快推进中。这座占地 126 亩的物流港商务楼一层已经封顶,局部二层已封顶。

在建的商贸物流港主体为三层建筑,局部四层。作为一期农产品市场的补充和提升,二期内部设计更加侧重产品展示功能,主要以农副产品、仓储物流、花卉苗木、家居装饰、家具厨具、烟酒茶叶等土特产品商贸物流为主。“一期二期有机融合后,半小时购物商圈基本上形成了。”说起商贸物流园二期项目发展定位,李东顺告诉记者。

从四季青招商部得知,商贸物流园二期项目建成后,共有 10 万多平方米商用空间,年底前将建成 4 万平方米商务楼投入运营。目前招商十分火爆。

### ■打造豫北商贸物流航母

“今年是十二五开局之年,也是中原经济区

建设的起步之年,企业要想取得长足发展,必须率先主动融入。因此我们必须进一步增强危机感、紧迫感、责任感,坚持‘四个重在’实践要领,创新工作思路,兴建大市场畅通农产品流通渠道,加快形成流通成本低、运行效率高的农产品营销网络,为惠农惠民、维护物价稳定作出应有贡献。”对现代化商贸物流港的建设,李东顺深感责任重大。

“要做就做最好!现代化商贸物流港国内不多,没有多少经验可供学习,一切全靠摸索,所以我们对商贸物流港的要求特别严格,从总体发展定位,到商务楼的外观以及内部空间结构的设计,我们都经过了反复的考察和论证。”李东顺说,为了方便购物和交易,商贸物流园二期项目仅电梯就设计了 19 部。他望着窗外正在兴建的商贸物流园二期项目,坚定地说:“宁可前期运作慢一些,也要走得更稳一点,品位提升得更高一点,更便民利民一点。”

“一期农产品市场、二期商贸物流港是相互补充,相互配套的。二期全部建成投入运营后,市民将会发现,在这里会得到更多实惠。”对打造豫北商贸物流航母,李东顺决心十足,信心百倍。