

房产商展会收获丰

建业森林半岛： 建议搞个楼盘评比

□晚报记者 付永奇

本报讯 “这次房车联展的规模和档次较往年均有显著提高，营造了规格高、人气旺的繁荣景象，不过我们建议最好利用展会这个平台搞个楼盘评比和房车论谈，这样会更有意义。”昨天，在盘点本次房产展会时，建业森林半岛营销部相关负责人说。

森林半岛是建业开发的明星系列产品，首先是在郑州成功开发，取得了良好的市场口碑，经过10多个城市的实践，开发模式愈见成熟。周口是建业进驻的第17个城市，森林半岛是在周口开发的首个项目。“让河南人民都住上好房子”是建业的企业的目标。作为以公贵和价值驱动的建业，每到个城市，首先强调对城市负责，使所提供的产品和服务力求成为城市整体水平提升的带动力量。

谈到这次展会，这位负责人说，组织方周口日报社在本次活动中付出较多努力，保障了活动效果，在展位协调、用电、搭建以及活动宣传方面为各参展单位提供便利，使活动得以顺利进行。3天来，共有2000多组客户参观了建业森林半岛项目展位，对建业的品牌、二期户型、规划、园林以及物业管理方面有较浓厚的兴趣和意向，其中表示愿意到建业森林半岛购买二期房源的客户共有439组，并留下了联系方式。谈到建议，这位负责人说，建议让专家和市民对参展各楼盘进行各项最佳评比，以便于项目销售推广，打造房地产品牌。同时，希望在活动结束后，邀请各开发商代表参加年度房地产论坛，增进沟通，共同瞻望2010年周口房地产发展走势及提高周口人居水平的方法。

半岛城邦： 展会场面大效果好

□晚报记者 付永奇

本报讯 “人气旺，效果好，第一天就有58组咨询的客户，我们的接待都忙不过来。”昨天上午，谈起房车联展的效果，半岛城邦销售主管曹经理乐呵呵地说。

由周口新世家置业有限公司开发的阳光·半岛城邦是我市旧城改造重点工程，项目位于沙颍河北岸，西临汉阳路，东接中州路，北靠规划中的文昌大道，贾鲁河穿过其中，项目总占地面积340余亩，规划建筑面积40余万平方米。半岛城邦突出了“阔院、叠景、墅质、洋房”等独特品质，这些鲜明的特点在本届房车联展上得到广大客户的认同，每天到展位前咨询的客户络绎不绝。负责此次房展接待工作的曹经理说，半岛城邦压轴观景楼——“峰景”电梯小高层一经入市就受到热捧，特别是在这次房车联展上，成为许多购房者的焦点。仅展会开幕式当天，就有58组客户前来咨询，开通的看房直通车也忙个不停，3天时间到工地现场看房的有10多组。据初步统计，展会期间，共有600多组客户前来看房，有20多组客户签订了购房意向书，3天共成交现房9套。

“不但楼盘位置好、质量好，而且展会期间还优惠7%，这就是俺大老远赶来选择阳光半岛的原因。”一位来自沈丘的客户对记者说。



房展吸引众多市民。记者 王映 摄

香格里拉：比较理想，达到预期目的

□晚报记者 孙建珍

本报讯 谈起在展会上的销售状况，香格里拉销售主管王亮笑称“比较理想，达到了预期目的”。

“感觉活动很不错，为买卖双方提供了一个平台。”昨日上午，王亮说，他们的项目已经被市民认可接受，这次参展主要是

想借助展会销售一二期的复式，为三期高层、小高层宣传。参会期间，每天前来参观的客户不断，有意向客户也不少。

王亮说，这样的活动以后应该多搞些。市民平时忙于工作，没有大量的时间四处踩点，正好借助展会这个活动，与各个楼盘来一次近距离的接触，也有一个比较，通过比较找到适合自己的

房子。

对于展会的布展，王亮提出了自己的看法。他说，车展和房展应该分开布展，这样客户更明确，在挑选的时候更有目的性，也不会遗漏哪家展厅。各参展商在布展的时候也应该别具一格，展位应该更开放些，那样人气会更旺，让市民看房也更容易。

香檀山：没想到人气这么旺

□晚报记者 孙建珍

本报讯 以大红为主格调的展台布局，以周口崛起一座山的响亮口号的香檀山在展会上出尽风头，至昨日上午11时，有意向客户已达300多组。

“没想到人气这么旺，这次展会收获颇丰，对以后的发展，

我们更有信心了。”昨日，香檀山销售经理刘跃接受记者采访时兴奋地说，因为是新楼盘，以前宣传不多，他们心里没有底，怕老百姓不认可。没想到展会期间的人气这么旺，前来看房的客户对他们楼盘的认可度非常高，这次展会也给了他们信心。

刘跃说，为了做好该楼盘，

让老百姓认可，他们考察了好多城市，经过仔细市场调研，决定推出高层。高层是未来周口住房发展的一个新趋势，因为周口是一个平原地区没有山，所以他们将山的理念在该楼盘中打造出来，让周口市民了解高层，接受高层。

阳光澜岸：意向客户近400组

□晚报记者 孙建珍

本报讯 “这个活动搞得不错，我们很满意。展会期间，人气很旺。”昨日，阳光澜岸营销部经理余海江高兴地说。

余海江说，阳光澜岸二期5月中旬开盘，目前正在火热招募会员中。他们想借助展会让市民更进一步了解、认知该楼盘。另外，他们将在4月17日至18日在阳光澜岸项目部举办风筝文化节，在5月1日至3日举办烧烤节，现利用展会这个平台向市民推介这两个活动消息。至当日上午10时许，他们已向市民发放近400张风筝券。市民凭风筝券不但可以参加活动，还可以免费领取一个风筝。另外，现在一期所剩房源已不多，他们借助此次展会清

盘促销，让利市民。

“展会对于我们开发商来说就像过节一样，是一个非常好的活动，给开发商和购房者之间搭建了一个很好的平台。”余海江说，既然这个平台搭建好了，组委会应该加大前期的宣传力度，让老百姓认可这个平台，同时，各参展商也应该从服务大多数老百姓出发，真正把优惠让利给老百姓。

景秀北城：准现房销售很火爆

□晚报记者 孙建珍

本报讯 在这次展会上，除了特价房成为展会主流，准现房也吸引了不少看房者。

昨日上午，记者在景秀北城·幸福里展厅看到，前来看房的市民摩肩接踵。3天的展会上，景

秀北城·幸福里再现热销传奇，现场共接待关注客户近400多人，共销售预订了数十套房屋。据现场销售人员介绍，他们的楼盘之所以火爆，原因是市民看中了他们的准现房。“景秀北城一期现已全面入住，二期幸福里正火热销售中。”一位销售人员说。

景秀北城的销售人员介绍，景秀北城在规划布局上着重体现出院落庭院和现代城市生活公园的双重内涵，形成了“围而不合”的院落布局。景秀北城以动态水景为核心，庭院景观为主题，营造出人与自然之间的“亲绿、亲地、亲水”的怡人环境。

易天国际广场： 演出更聚人气

□晚报记者 付永奇

本报讯 在3天展会中，正对市区七一路的易天国际广场展位前人气最旺。“要想聚人气，就要有特殊的手段、特殊的方法。”看着展位前涌动的人流，易天国际广场策划师史会鸣高兴地说。

易天国际广场位于中州中路大铁牛南侧，区核心商业带之中，是周口第一家女子主题高端商场。对于想投资房产的人来说，易天国际广场是最理想的选择。其A塔主体26层，局部31层，高99米，下面3层为商铺，上面是小公寓、酒店、写字楼，最上面设计的是旋转餐厅和私人俱乐部。A塔的住宅以小公寓为主，户型有一房一厅、二房一厅、二房二厅，面积小到30余平方米，大到60余平方米。B塔全是高层住宅，不仅有平层，还有复式。A塔和B塔由4000平方米的空中花园连接。易天国际广场是一栋建筑综合体，具备居住及餐饮、娱乐、购物等商业功能，计划于今年10月主体竣工，建成后应是本年度周口第一高楼。“女人和孩子的钱最好赚，世界上65%的商品是卖给女人的，女人购物率是男人的6倍，生意场上谁看到这一点谁就能先捞到更多的财富，因此，3天来我们这里不仅有爱看文艺演出的市民，更有理念超前的商界成功人士。”该公司策划师史会鸣说。

据介绍，易天国际广场携手顶级商业经营团队，采用所有权和经营权分开的方式，由专业经营公司包租15年，化解了投资者的风险，让投资者省心、放心。该公司这一做法得到了市民的认同，3天展会期间，前来咨询的市民超过300人。

择邻名苑： “收成”很好

□晚报记者 付永奇

本报讯 “虽然累了点，但‘收成’很好哦！”昨日下午，众多择邻名苑的置业顾问面对记者如是说。据介绍，3天紧张、忙碌的房车联展换来了他们满意的笑容。

“特别感谢周口日报社举办这样大型、成功的房车联展，为我们提供一个很好的平台，充分展示择邻名苑，让更多人了解择邻名苑。”该展位负责人说。据了解，择邻名苑位于川汇区政府对面，总建筑面积达15万平方米，是一个集多层、7层电梯房、景观高层、商业于一体的大型综合性高品质社区，总体采用西班牙建筑风格，外观时尚典雅。择邻名苑以40%超高绿化率以及一条贯穿小区的大型中央水系，给业主打造园林级的舒适和惬意。项目推出的7层电梯洋房颇受业主好评。众多来访客户表示，在周口市场还是第一次见到这样的产品，不仅方便了生活，同时也显示了项目的与众不同。此外，“家家送入户花园”的户型设计更是得到广大客户的青睐。

展会期间，择邻名苑展位人流不断，热闹非凡。4月10日晚上8点，仍然有众多客户围着沙盘咨询项目情况。“我们希望周口日报社日后多举办几次这样大型的展会，我们将以更高品质、更加完美的产品来回报广大客户对择邻名苑的关注和支持。”最后，这位负责人表示。