

最美水边展示最美楼盘

淮阳房展会引来众多外地客

□记者 王永剑/文
记者 王映 李国阁/图

本报讯 五一假期期间，羲皇文化广场上游人如织，设在广场西边的2012春季淮阳房展会引来众多

淮阳市民前来看房、赏车，还有不少外地客到展台内咨询。

4月30日上午，在周口做生意的5位郑州人一同驱车到淮阳去看房。开车的张同贵说，这一趟既能感受淮阳龙湖的美丽风景，还能看

房展，了解房产信息，实在是一举两得。记者发现，有不少像张同贵这样的游客均成为参展项目的意向客户。很多游客在经过房展会时都会不由自主地停下来看一看、问一问。众多参展项目反映，这几天接待的意向客户达数十批。

龙湖是淮阳的一张名片，此次淮阳房展会与美景完美结合，参展的楼盘均经过精挑细选，集中体现了淮阳县“宜居、宜业、宜游”的精神风貌，获得前来观展游客的一致认可。在淮阳最美的水边，展现淮阳最美的楼盘，相得益彰，相互辉映。

最近几年，淮阳房地产业蓬勃发展，举办大型的房展会比较少。在龙湖边上的羲皇文化广场上举办房展会，这还是第一次。对这次房展会，不少游客都大加赞赏，认为将房地产融合在龙湖优美的风景中，增



加了旅游附加值。

从周口赶去的王先生说，一边在龙湖风景区游玩，一边了解淮阳县目前主流楼盘动态，游玩、买房互不耽误，这对于打算近期买房的人来说，省了很多时间。很多楼盘也利用这个契机推出优惠，给购房者创造了难得的入市机会。



报社房车联展品牌唱响龙都淮阳

确定它们参展，大力向淮阳市民推荐。

展厅设计布展档次高

对于参加这届展会，淮阳楼盘热情高涨，楼盘负责人纷纷表示要以最好的形象亮相于市民面前。房展冠名单位羲城帝景精心组织设计展厅，近200平方米的空间全用铝合金框架，精装修，外形设计现代、时尚、大气，

与其楼盘质量品位吻合。车展冠名单位新陆·龙湖春天的展厅同样设计讲究，精装修，四面通透，新颖时尚，从展厅设计可以反映出该楼盘户型设计的优点。另外，该楼盘还特别从鄢陵运来名贵花木点缀展厅。新陆·龙湖春天的展厅成为展会的靓丽风景线。其他展厅同样设计各有特点，保持南北通透，或大气，或精巧，别具匠心，让人赏心悦目。

展会购房优惠措施多

通过房展会能促使房源成交是参展楼盘的普遍追求，是开发商的共同期待。这种效果除与展会的理想人气有关外，还与参展楼盘自身关系密切。自身品质、社区配套、适中价位是吸引客户的关键要素，展会中间推出的优惠措施同样是参展楼盘制胜的法宝之一，所以，每次房展会，组委会都希望参展楼盘推出一定量的特惠房。

羲城帝景推出了10套特惠房，全部成交；龙湖春天推出20套特惠房，政策是在房展会上购房送“装修基金、天然气等”价值36000元的大礼包，该费用从房款中直接扣除，该楼盘的20套特惠房售出7套；龙湖

御景推出房展会期间“买两房得三房”的优惠措施，也就是送客户一定量的房屋面积，该楼盘现场销售两套，取得了理想的效果。

看房客户多

为了把这届房车联办办好，主办方不但举办隆重的开幕式，还举办魔术、二人转、戏曲、模特等丰富多彩的文艺节目，目的是让更多的市民参与，使展会现场有理想的人气。当然参展商家也可自行举办节目，龙湖御景举办了形象艺术、礼仪模特、萨克斯演奏、街舞表演等，赚足了人气。

淮阳房车联展期间，现场人流如织，看节目、选房、购车，展会现场热闹非凡，可以与庙会时的人流媲美。据不完全统计，展会3天时间内，到现场的客户和市民达到10万人次。

现场售房多

房展会是政府展示城市形象的平台，是商家展示形象的平台，是大家互相学习、互相借鉴交流的平台，是积累客户的平台，当然有销售任务的楼盘在现场能有实际销售是最理想的事了。

本届房展会共售房23套，羲城帝景、龙湖春天、龙湖御景、元亨华庭、阳光水岸都有不同数量的销售；客户意向登记达505组，元亨华庭达到120组，翰林院达到110组，收获颇丰。综合起来，收获最大的当是展会的两家冠名单位——羲城帝景和龙湖春天，它们充分展示了形象，良好的形象已走进市民心中，展会效应产生的经济效益是不可估量的。



(上接 B1 版)

参展楼盘品质高

本届淮阳大型房车联展共有当地的羲城帝景、龙湖春天、羲城郡、龙湖御景、元亨华庭、翰林院、阳光水岸7家楼盘参展，它们全是当地的品质楼盘，在淮阳有较好的知名度和美誉度，受到淮阳市民的认可，房车联展组委会经过认真筛选，

