

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展。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,一边了解淮阳县城目前主流楼盘动态,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



(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、羲城名郡、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,

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,该楼盘还特别从郾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

为了把这届房车联展办好,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,展会现场热闹非常,可以与庙会时的人流相媲美。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。

这届房展会共售房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。

