

规模最大 档次最高 影响最广 展商最多 本报力作

2012 年秋季大型房车联展 9 月亮相

决战金秋 在建在售楼盘不容错过

□记者 王永剑

本报讯 马上就进入“金九银十”的地产销售黄金季节,各开发公司已铆足劲儿准备在春节前隆重推盘,刚性需求的买房市民也开始不断试探市场行情,本报亦将顺势在 9 月中旬举办我市规模最大的房车联展会。作为我市档次最高、影响最广的综合性展览平台,本报始终将促进周口房地产市场健康稳定发展作为根本的宗旨。在成功举办 9 届房车联展的基础上,第十次力作更与以往不同。展会地点仍是城市中心的五一广场,展期为 9 月 14 日至 16 日,同时举办我市第四届

大型集体婚礼。目前,招商工作全面展开。

如今,周口中心城市正处在快速发展期,楼市处在腾飞期,所以,众多房地产企业对周口市场特别期待,寄托很大的希望。目前,周口中心城区有近 40 家楼盘进行市场竞争,开发量大,存量房多,周口房地产市场的竞争激烈程度是空前的。谁是市场领跑者,继续笑傲周口楼市?谁又是今年的市场黑马,成为市场新秀?周口千万市民正拭目以待。

经过连续几年的成功运作,目前,本报举办的房车联展已成为一个高品位的、全面的、综合的大型定期房地产和车企展示会,赢得了



资料图片

房产界与车界的一致好评,受到了广大参展商的青睐,对我市房地产市场与汽车业的发展起到了积极的推动作用。

房车联展都是开发商与购房者

相互摸底的过程,房展会现场的宣传价格和市场调查都对楼市有着重要的风向标意义。作为周口楼市的“晴雨表”,房车联展已经受到社会各界的高度关注,其所展示的价格走势、市场供求、房屋销量等对房地产开发企业、购房者都将产生重大影响,以至于许多开发商把房展会作为旗下项目的一个关键营销平台。与往届一样,本届房车联展参展单位同样纷纷提前预订展位。招商刚刚启动,很多房地产公司已早早预订了展位,众多企业都表现出空前的热情。

2012 年秋季周口房车联展组委

会整合各方资源,本着服务开发商和购房者的宗旨,以打造房地产“一站式”展示销售平台为办展方向。目前,展会的宣传推广及商家邀请计划、配套活动正有序开展。组委会将以报纸、手机、网络、电视广播、DM 单页等多种形式宣传推广本届春季房车联展,并将邀请最具购买意向的市民到会参观。展会配套活动以务实为基调,在夯实往届运作成熟的活动外,努力开发新的配套活动,寻求更有效的服务模式。

展会序幕已经拉开,招商从本周一开始,两天时间车展位已被抢完,多家房企也已定下展位,欢迎其他地产企业赶紧抢位。

广告