

现场订、销汽车465台;楼盘成交108套,现场意向客户登记3670组

# 2013春季“天明杯”周口大型房车联展完美谢幕

□晚报记者 张劲松

**本报讯** 千锤百炼出精品,引领生活风向标。昨日,2013春季“天明杯”周口大型房车联展完美谢幕。据统计,此次房车联展现场订、销汽车465台;楼盘成交108套,现场意向客户登记3670组,到访客户9600人次。3天内,共接待市民12万多人次,

4月12日上午,伴着喧天的锣鼓和悠扬的进行曲,随着各参展商的闪亮登场,2013春季“天明杯”周口大型房车联展隆重开幕。开幕式现场人头攒动,数千名市民目睹了这一盛况。主办方负责人表示,车借房势、房借车势,周口日报社举办的大型房车联展,为市民与企业搭建了一个互动平台,既能让参展商取得双倍收益,更能让消费者得到实惠。

12~14日,连续3天新楼靓盘的激情演绎,连续3天新车豪车的魅力展示、连续3天市民们的尽享实惠和大饱眼福……车商们毫不掩饰兴奋,报出了累累战果;房地产商不仅收获了众多客户资料,品牌也得到有效推广,不但赚了人气、聚了财气,他们收获更多的是对未来的信心,在很大程度上鼓舞了士气。

此次房展会阵容强大,荟萃了众多富有实力的房地产商,天明城、文昌新卷、联盟新城、天鹏皇朝、锦绣江南等34家大楼盘悉数登场,郑州10家房地产企业也集结参展。本届房展会优惠多多,各参展房企均推出了不同程度的优惠,34家楼盘力推200套特惠房。短短3天时间,楼盘成交108套,现场意向客户登记3670组,到访客户9600人次。

汽车展商也有很大收获。本次参展的汽车品牌车型众多,几乎涵盖了目前市场销售的主要品牌,斯柯达、一汽奔腾、舒翔奇瑞、亿顺比亚迪等30个品牌汽车的各种新锐车型闪亮登场,市民总能在展会上找到自己喜欢的车型。3天内,现场订、销汽车465台。

本届展会,主办方还精心组织了街舞、模特秀、武术等精彩节目现场助兴。值得一提的是,展会还举办了“荣威MG杯”百双小手画汽车活动,“博世汽车杯”换轮胎大赛更是给展会增添了刺激和乐趣。

作为周口楼市、车市的风向标,此次大型房车联展已经是周口日报社举办的第11届了。据了解,无论是规模、规格、组织、宣传……本届房车联展都为历届之最,堪称一次盛会。“展会总体形势比去年好,人气也高,今年真心

买房的人多了,闲逛的人少了。”一位房地产商家兴奋地说。

展会期间,天公作美,风和日丽,正好适合市民们走出家门,沐浴春风,一饱眼福。市民们纷纷表示:“这么多的楼盘、车型集中展示,让我们可以在一个时间、空间里对比分析,不用奔波于各个楼盘及汽车销售店了,这样大大节省了我们的时间和精力。”

# 广告

## 花絮一

### 从金属桁架看展会发展

□晚报记者 宋风

两年前的房车联展上,记者采访过一名为房车联展提供桁架租赁业务的赵伟华先生,当年,他准备了5000米桁架,面对众多商家,供不应求。4月12日,在2013春季“天明杯”周口大型房车联展开幕式现场,记者再次遇到赵先生,他告诉记者,今年春季房车联展,60多家参展商一共使用了1万多米金属桁架。对于这一数字的变化,赵先生颇有感触,他告诉记者,3年前,市区拥有金属桁架租赁业务的礼仪公司只有一两家,所拥有的金属桁架总长度为5000多米,随着周口报业集团主办的房车联展逐渐形成品牌影响力并发展壮大,参展商对桁架的需求量越来越多,市区其他礼仪公司也购置了金属桁架,以备在展会期间,为参展商提供租赁业务。目前,市区可租赁金属桁架的礼仪公司已经发展到了五六家,总长度已经超过1万米。因此,赵先生认为,周口报业集团主办的房车联展的发展壮大,也让庆典礼仪行业分得一杯羹。

展会工作人员告诉记者,房车联展所带动的周边产业,不仅仅是金属桁架的租赁业务,还包括参展商宣传喷绘、模特礼仪、沙盘制作等等。一次房车展,为城市提供了多重商机。

据了解,房车联展期间,五一广场人流量激增。为了保证桁架的安全使用,避免因桁架倒塌给观展大众造成伤害,租赁公司每天都会派出多名工作人员在房车联展现场对其进行安全巡护。房车联展结束后,他们会迅速拆除桁架,使五一广场恢复原貌。

## 花絮三 现场,“丹尼斯”与周口签约

□晚报记者 宋风

4月12日,2013年春季“天明杯”周口大型房车联展现场传出喜讯——郑州丹尼斯百货有限公司与佳利地产签约,计划在周口文昌大道打造以丹尼斯商圈为核心的“周口第一商业大街”。在不久的将来,沙颍河北岸将出现一座现代化大型商圈,可为市民购物提供一个理想的去处。

“丹尼斯”即将入驻周口的消息对于一些市民来说,已有所耳闻,但大多不知其详。4月12日上午,房车联展开幕式现场,佳利地产总经理宣布了这一消息,并详细说明了“丹尼斯”未来在周口的规划。

由佳利地产引领的丹尼斯核心商圈,坐落于八一大道与文昌大道交叉口东南角,建筑面积约10万平方米。项目规划有丹尼斯大卖场,丹尼斯精品百货,国际

IMAX影院,高档娱乐设施、国际品牌连锁餐饮、国内一线美容养生会所等高档休闲娱乐汇聚,配套地上地下停车位超过1000个。项目计划总投资5亿元,力争2014年建成营业,将可提供3000个就业岗位,辐射300万消费群体,每年营业额可达两亿以上,引领周口新商圈崛起。

随后,郑州丹尼斯百货有限公司代表与佳利地产负责人当场签订合作协议。



市民饶有兴趣地观看一辆红色跑车。晚报记者 宋风 摄



一家房地产企业请来“金甲卫士”为展会助威。晚报记者 金月全 摄

## 花絮四 历史文化展,“看穿”周口600年

□晚报记者 宋风

房车联展期间,由参展商主办的“周口600年历史文化展”为本次房车联展增添了看点。

在五一广场门前,房车联展现场,多了一道回廊,回廊墙壁上贴着大量反映周口历史文化的的老照片及文字资料,其中包括历史人物、古建筑、老街道等,配以房地产商的广告宣传词,吸引众多市民前来参观。

在现场参观的张先生告诉记者:“通过这些宝贵的老照片我看到了周口历史上各个时期的面貌以及百姓的生活状况,

看过展览后,我认为自己对这座城市有了更加深刻的了解。”另一位市民则表示:“虽然我是本地人,也了解一些周家渡口的历史,但通过这些珍贵的老照片,直观地去感受当时周口人的生活,对我来说还是第一次。”

据了解,“周口600年历史文化展”是由建业·森林半岛联合周口报业集团发起的,展会开始后便受到周口各界人士的关注。活动启动前两天,到场参观人数就达千余人。本次展出内容共分为三个部分:周口老照片展、周口神话故事展和周口历史文化展,主要通过图片加文字说明的形式进行展示。现场负责人告诉记者,为了

举办这次展览,他们联系了周口市文化局、周口市教育局、周口摄影家协会、周口市作家协会、周口市书法协会等多家单位,得到了多方支持以及他们提供文献、图片。

展出方相关负责人告诉记者,举办“周口600年历史文化展”的初衷是通过对周口历史民俗、人文风貌和600年城市变革的挖掘与回味,向广大市民展示周口悠久的文化历史,以及城市的发展与变迁。希望通过本次活动,能够唤醒更多周口市民的“乡土情结”,增强民众的城市荣誉感和凝聚力,给城市建设带来积极的正能量。

## 花絮五 豪华展厅,赢得市民青睐

□晚报记者 宋风

豪华展厅、红色地毯、大型沙盘,充斥着“天明杯”周口大型房车联展现场,令人眼花缭乱。参展商所做一切,就是为了吸引广大市民的眼球。房车联展期间,记者发现各家展商的展位均可谓是精雕细琢,展厅被装扮得风景靓丽,自然也受到广大市民的青睐。

云鼎鑫城的展厅位于佳利地产北侧,已经连续3年参加由周口报业集团主办的大型房车联展,云鼎鑫城展厅的装饰,走的仍是“豪华路线”,门前一尊大型铜鼎,把后方的展厅衬托得庄重大气,展厅

内部设置了豪华沙发、茶几为前来看房的市民提供了舒适的环境。

据云鼎鑫城负责人表示,4月12日、13日两天,仅他们一家展厅平均每天都要接待两三百名市民前来咨询,其中登记客户平均每天超过120名。

云鼎鑫城负责人说:“为了做好这次房车展的宣传,公司调来了大批工作人员,售楼部几乎被搬到了现场,但是仍然抵不住市民的热情,为接待来访客户,我们的工作人员整日忙得不可开交。周五和周六两天的时间里,我们的房源成交、认购量为8套。”据了解,云鼎鑫城三期工程将在今年5月份正式开盘。届时将推出

86至127平方米的两房、三房以及商业店铺,目前,商铺已有多家实力强劲的大型连锁企业入驻。随后,公司将开发集餐饮、娱乐、购物、教育、休闲为一体的儿童主题商场,敬请市民期待。

豪华装饰过的展厅,自然为前来参展的各家房地产企业吸引了诸多人气。前来看房的市民时先生告诉记者,最近两年来,他一直在关注周口市区举办的房车联展。从商家设置展厅来看,由周口报业集团主办的大型房车联展档次规格越来越高。时先生说:“在房车联展期间看房,展厅比较集中,而且环境好,优惠活动多,可以为需要看房的市民省去不少周折。”

## 花絮二

### 郑州地产商也来觅商机

□晚报记者 宋风

在现场一处展厅内,记者看到多个来自郑州的房地产企业正在向市民介绍郑州的楼盘,询问后得知,他们是由河南地标传媒广告有限公司组织,来周口楼市“淘金”的。

展厅负责人李海告诉记者,他所在的传媒公司自2008年起,就和周口报业集团建立了合作关系,每年周口报业集团主办房车联展活动时,他们都会给予关注。2013年春季“天明杯”周口大型房车联展即将开幕的消息在郑州房地产行业内传开后,不少房地产商找到他们表示,希望通过该公司参与到这次房车联展中来,为自家楼盘做宣传推广。

李海说:“根据我们统计得出的结果,在郑州购房的外地人中,周口人占据了较大的比例,因此,郑州的开发商们认为,周口客户质量高、购买力强。与其他地市相比,郑州的开发商对周口的关注度也非常高。”李海告诉记者,为了参与这次会展,他们事先对周口人在郑州购房的消费特点进行了统计,然后选出10家在郑州当地最受周口市民关注的房地产企业前来参展,其中包括住宅区、性价比比较高的写字楼和集中式商业店铺。李海说:“根据不完全统计,近几年来,周口人在郑州购买房产的数量大约为100多套,每次来到周口进行推广后,一个月内的交易量大约能提高20%。因此,周口报业集团主办的房车联展自然成为来自郑州的地产商竞相前来淘金的大舞台。”