

帮卖房人卖房 帮买房人买房 帮卖车人卖车 帮买车人买车

周口大型房车联展 4月与您相约东新区市体育中心

□记者 马月红

本报讯 由周口报业传媒集团主办的2014春季周口大型房车联展,将于2014年4月10日至13日在周口东新区市体育中心隆重举行。本届房展主题确定为“树地产品牌,赢金三银四”。目前,招商工作已全面展开。

周口报业传媒集团主办的周口大型房车联展作为我市规模最大、档次最高、影响最广的综合性交易平台,始终将促进周口房地产市场健康稳定发展作为根本宗旨。此次展会是周口报业传媒集团的第十三次力作,备受业内外关注。除了承担交易平台的功能外,亦是反映楼市热度及行业发展的“风向标”。特别是今年春节过后,周口房地产市场在不温不火甚至低迷的状态下徘徊,观望、平淡、焦急是市场的主题词。重视宣传,有力地树立品牌和展示形象,尽可能多地吸引客户,从而赢得市场,当是房地产企业制胜的法宝。

一年之计在于春。面对全年较大的销售任务,怎样开好局、起好步?众多房地产开发企业对春季市场非常期待,都期盼在春季有好的展销平台,以便树立形象、赢得市场,在“金三银四”取得理想业绩。

据了解,目前周口中心城区有30余家楼盘进行市场角逐,开发量大,存量房多。今年,东新区、南区及老城区都有新盘入市,所以,周口房地产市场的竞争激烈程度是空前的。在市民购房越来越理性的背景下,加强宣传,有力地树立品牌和展示形象,尽可能多地吸引客户从而赢得市场,是房地产企业制胜的法宝。据周口报业传媒集团有关负责人介绍,当前,购房者和开发商博弈双方更加关注展会动态,更加看重这个彼此观察、交流的平台。因此,招商刚刚启动,很多房地产公司就趁早预订了展位,众多企业都表现出空前的热情。

2014周口春季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



资料图片

套活动已有序开展。组委会将以报纸、手机、网络、电视、广播、户外大广告牌、DM单页等多种形式的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。

每年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。本报举办的房车联展作为周口上半年最大的一个营销平台,市民可以通过观展最大限度地掌握楼市最新动态,纵览周口最为活跃的版图,寻求心仪的宜居楼盘。作为周口楼市的“晴雨表”,本报举办的房车联展一直以来都受到了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决策置业与投资的方向。开发商可以直接对话消费者,切身感受楼市变化气息,寻求新政下的市场方向。

2014春季周口大型房车联展序幕已经拉开,展位有限,每日递减,欢迎房企、车商抓紧抢位。

周口房产商、车企老总拜谒人祖伏羲



3月7日,
在2014春季周口
大型房车联展筹备启动
前夕,周口30余家楼盘和30
余家汽车4S店的总经理和营销经理
齐聚古城淮阳,举行联谊活动,共同为这届
展会出谋划策。同时,大家到太昊陵拜
谒人祖伏羲,为周口楼市、车市
祈福。图为拜祖现场。
朱海龙 摄