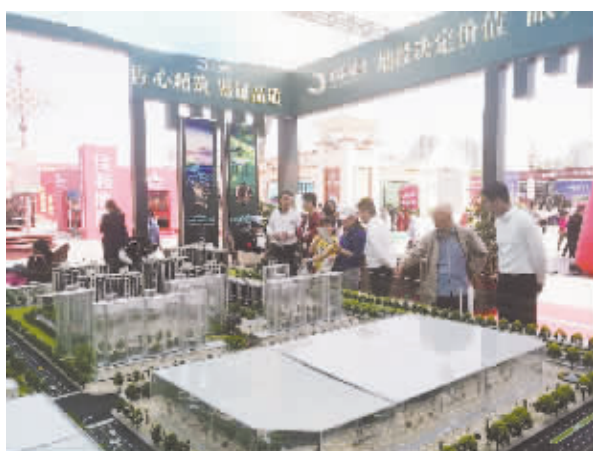


一次规划盛宴 一届成功房展

——写在 2017 周口规划成果展暨“恒大名都杯”春季房产交易会闭幕后



□记者 李国阁 文/图

春和景明,三川碧翠。4月23日下午6时,在不少商家依依不舍中,2017周口规划成果展暨“恒大名都杯”春季房产交易会如约闭幕了。展会3天时间内,到周口规划成果展展厅观展的市民摩肩接踵,大家对周口城市规划兴趣浓厚;到参展楼盘展厅看房购房的客户络绎不绝,25家楼盘共成交楼房203套,意向客户达2682组。这是本届展会的成绩单。

举办房展会,宣传房地产政策法规,方便市民看房购房,是周口报业传媒集团的一项重要工作。近两年来,在政府部门“去库存”政策的引导下,我市房地产市场的库存量明显减少,不少项目接近清盘,况且后续建设没有及时跟上,这影响着楼盘的参展积极性。怎样使本届展会达到一定的规模?怎样让房地产企业乐于参与?怎样能取得较好的效果?这是周口报业传媒集团房地产部工作人员认真思考的课题。

2月13日,市委副书记、代市长丁福浩

到周口市规划局调研,听取城乡规划工作情况汇报,研究城市发展规划。他指出,要高度重视规划、认真做好规划,切实维护规划的严肃性;同时要提升市民的规划意识,形成了解规划、参与规划、服从规划的高度认知。在随后的多次调研或会议上,市委副书记、代市长丁福浩都强调城乡规划工作,情系城市规划和建设。

结合政府的中心工作,举办规划成果展,切实宣传城乡规划和建设,让更多的市民了解周口城市规划,增强建设美好家园的信心和干劲;楼盘是城市规划建设的一项主要内容,房产经济又是我市经济发展的支柱产业之一,规划成果展与房展会联合举办相得益彰。举办2017周口规划成果展暨春季房产交易会的想法得到周口市规划局领导的一致认可,“规划美丽新周口、推介家居好楼盘”的办会理念逐渐清晰。3月16日,我们把举办这项活动的方案向市政府汇报后得到批复,4月21日至23日在周口五一文化广场举办2017周口规划成果展暨春季房产交易会的筹备工作正式展开。时间仅有月

余,又两展合一,筹备工作的紧张程度可想而知。

进一步推敲方案、缜密设计展厅效果图、细心规划场地……有关出台方案的准备工作在夜以继日地进行。

3月20日,周口规划工作座谈会召开,会上传达了举办周口规划成果展的精神,布置了这项工作。这项活动得到县(市)规划管理部门负责人的广泛赞同。

怎样提高市民的参与度?怎样取得展会的理想效果?做好前期的宣传工作是筹办活动工作人员思考最多的内容,前期宣传是工作的着力点。

3月21日起,《周口日报》、《周口晚报》相继推出展会的活动和招商广告。随后,中华龙都网、周口晚报网也相继推出展会的活动和招商广告。3月25日至29日,6个户外广告大牌在周口街头矗立起来,分布在周口市区的不同方位、不同路段,有的是过街广告,有的在十字路口,其中一个户外广告面积达到500平方米,非常醒目。“周口市规划局、周口报业传媒集团2017周口规划成果

展暨春季房产交易会,规划美丽新周口、推介宜居好楼盘,展会购房再减5000元”的广告,成为市区醒目的风景,吸引着市民的眼球。“举办这届展会,主办方真下大力气了,效果应该不错。”不少房地产企业对这届展会充满期待。

筹备工作在扎实推进,招商工作在紧张进行。截至4月10日,共25家楼盘确定参加展会,恒大名都总冠名,建业森林半岛、汇林绿洲协办展会。参展楼盘都是目前周口市区的品质楼盘,信誉好、品质高,市民认可,分布于沙颍河两岸,遍布周口市区不同方位,能满足市民的不同置业需求。

展会3天时间内,除第一天风大给现场带来一定影响外,其他两天,风和日丽,天气宜人。看城乡规划成果,了解城市发展的方向和脉络,数以万计的观展市民不虚此行,收获颇丰;访不同楼盘,订心仪房源,享特别优惠,成百上千的购房客户笑靥如花。

一分耕耘,一分收获。在宣传周口城市建设、服务周口经济发展、服务市民和房地产企业的道路上,我们会继续努力……

建业·未来城房展会上大放异彩

□记者 赵世全 文/图



建业·未来城展厅前排起了长长的队伍

本报讯 展会3天,到访展厅客户不低于8000组,意向客户500余组,现场成交20余组……建业·未来城在2017周口规划成果展暨“恒大名都杯”春季房产交易会上大放异彩,收获颇多,成了市民街头巷尾热议的焦点。是什么原因让建业·未来城如此备受市民青睐呢?记者决定一探究竟。

4月24日,记者在川汇区政府西侧的建业·未来城项目营销中心看到,其游乐设备处充满欢声笑语,客流不断,售楼部内更是热闹非凡,销售电话一直响个不停,前来咨询的客户络绎不绝,十几名销售员忙得不可开交,短短几个小时,现场签约客户不少于10组,订房客户不少于15组,到访量达到105组,这对于四线城市周口来说,的确是一个好现象。看来,建业·未来城的销售是内外开花啊。据建业·未来城营销负责人讲,他们非常感谢周口报业传媒集团提供的这次展示平台,它让更多的买房客户了解了建业·未来城。房展会前期,他们全员动手,积极准备,调动一切积极因素全力备战。房展会期间,他们不怕苦不怕累,热情服务,用真情感动人,让活动带动人。他们除了推出的“购房一口价2800元/㎡起”的空前优惠价格外,还推出公益送脸盆活动,3天时间,他们免费送出6000多只脸盆,极大地调动了大家咨询购房的积极性!所以,房展会现场,建业·未来城展厅气氛格外火

爆!

一位到访建业·未来城营销中心的客户说,他和几个朋友都是在房展会上看到建业·未来城项目的,以前对川汇区的项目不太了解,在房展会上看到建业·未来城后,感觉这个项目不错,就专程来到了其营销中心进行更深入的了解。就拿这个91.99平方米的B户型来说吧,他实在是太喜欢了!“你看,站在房子里,初看了一眼,我还以为自己是站在一个100多平方米的大房子里,这种设计实在太出乎我意料了!90多平方米的房子算是小户型,可如果让我说,住在这里面,跟住在大房子里又有什么区别呢?再说小区的绿化、周边配套,更是让人满意,出门便是干净整齐的川汇景观大道,东临川汇区政府文化休闲广场,正在建设的文化艺术中心更是充分诠释了建业·未来城小区周边的文化氛围!而像这样有文化内涵的小区已经不多见了!”另外一位正在签约的李姓客户说:“在很多人眼里,购房者的最大特征就是‘享受生活’。其实,像我们这样的算不上什么有钱人,但还是比较注重生活品质,因此就希望选择一处中高档社区,拥有高品质的建筑,高品位的设计,建业·未来城就是这样,在注重品质的前提下,还能以这样实惠的价格出售,对于我来说就太完美了!再说,建业·未来城3期的房源已经具备了交房条件,即买即装修的景观现房,更加奠定了我在这买房的决心!”

也许,我们从他们的言谈中找到了答案。