

畅览优质楼盘、参与趣味互动、欣赏精彩节目、享受购房优惠、收获精美好礼……昨日,2023郑州市春季房展会暨购房节圆满收官,为市民带来了春游购房两不误的美好体验。

为期四天的购房节上,有实力房企优质项目集中亮相,有各地置业者为购房纷至沓来,有媒体线上线下争相报道……作为郑州久违的全市性、市场化、专业化大型房展会,此次购房节俨然成为中原房地产界的一场盛事。

业内人士表示,本次购房节组织宣传力度大、参展企业阵容强、提振信心效果佳,恰如一场春雨,给郑州楼市注入了新的生机活力,为我市经济“跑出加速度、确保高质量”注入了地产“郑”能量。

三方合力强组织

好“会”知时节,当春乃发生。

作为我市拼经济、促发展的又一具体举措,此次购房节由郑州市政府指导,政、媒、企三方共同携手,合力搭建利企惠民平台。

作为行业主管部门和主办方之一,郑州市房管局对本次展会给予了高度重视、大力支持。有政府部门统筹指导,各大房企反应热烈,购房节中,华润、招商、中铁、中建七局地产、中交地产、中国信达、华侨城、越秀、河南航空港投资集团(兴港投资)、碧桂园等央企、国企、中国房地产头部房企;建业、正商、康桥、和昌、星联、普罗中国、中绘、华瑞、裕华、佳田、益通、东方宇亿、申泰、大正、国泰、航空港园博园生态城等本土实力房企,纷纷争相参展,并在参展项目选择、展位设计搭建、优惠措施制定、现场活动安排等方面全力以赴、全情投入,力求为市民带来最佳选房购房体验。

良好的组织宣传是展会能否获得成功的关键。

为了让更多市民了解参与,作为本次购房节的主办单位之一,郑州报业集团发挥全媒体矩阵优势,“纸端”与“指端”打通、线上与线下交融,对此次展会进行了全方位宣传报道,更有数万份展会会刊发放至逛展者手中,助市民“一站式”惠购好房,同时,线上房展会、云上直播、精彩视频让更多市民参与到购房节中。

在线下,为方便更多市民到现场选房,展会首日日夜联展先河。夜展中,乐队演唱、小丑表演、川剧变脸等精彩节目纷呈,项目展示、有奖问答等互动环节妙趣横生,引得市民争相参与,点亮如意湖畔奇妙夜,为购房者营造轻松愉快的逛展体验。

4月14日,就在2023郑州春季购房节火热举办的第二天,河南省人民政府《关于印发进一步促进消费若干政策措施的通知》发布,明确提出“鼓励各地持续举办房产推介会、展销会,营造促进住房消费市场氛围”。对此,正商集团营销中心总经理郭丽敏表示:“此次政、媒、企三方携手举办郑州春季购房节,规格高、规模大、社会关注度强,既呼应了政府政策要求,也响应了购房群众和房地产企业的诉求,是一件真正利民、利企的好事、实事、盛事,有利于推动郑州房地产行业持续平稳健康发展。”



前来参加展会的市民络绎不绝



缤纷活动聚人气

呼朋引伴、带着家人来到如意湖文化广场逛展打卡,成为诸多郑州市民上周末不约而同的选择。

益通·龙居华府展位前的唐宫夜宴不倒翁小姐姐成为人气担当,逛展者争相与她合影;裕华城展位前,可爱的奇克兔使得逛展者纷纷前来打卡;正商集团展位上,趣味投篮别具特色,欢声笑语汇一堂;信达·时代国著展位前的“蛙人”、华瑞集团展位前的兔子玩偶憨态可掬,深受孩子们喜爱;和昌集团展位前的小丑为逛展市民制造欢乐;中铁郑州中央商务区展位的“盲盒大作战”让人们笑逐颜开……

购房节现场,参展企业“各显神通”,有的以构思奇妙、趣味盎然的活动引人入胜,有的以园博园门票、多功能数据线、多肉盆栽、精美折扇、手机支架、扑克牌、鼠标垫等丰富多彩的春日赠礼相送,让每位到访者都不虚此行。

“本次展会不仅吸引了来自郑州各区的市民到访,还有不少远道而来的购房者。”在展会现场,碧桂园云湖天境项目置业顾问告诉记者,“4月15日,我接待了几位专门从许昌来到展会现场看房的客户。他们把展会中的每个项目都逛了一遍,购房意向十分强烈。”

“房展会人潮涌动、热闹非凡,让人看到了房地产之春的蓬勃生机。”赶来看房的市民周心雨如是说。

阳春布德泽 万「屋」生光辉

——二〇二三郑州春季购房节圆满收官



昨日,房展会现场音乐会吸引了很多市民驻足欣赏

多措并举惠民生

“满足刚性住房需求和改善性需求”,是举办本次购房节的核心初衷,为了真正达到惠民便民的目的,本次展会可谓多措并举。

此次购房节中,公园社区、教育大城、精工现房、低密美宅、地标华宅等各类产品一应俱全,让刚需、改善、终极置业等不同置业者都能选到自己心仪的房源;而且每家参展房企都针对本次展会定制专属订房购房优惠政策,特价房、团购房、折扣房、购房补贴、购房有礼等轮番上阵,力求为购房者带来真金白银的实惠。

同时,悉心引导、耐心讲解等温暖贴心的服务也助力购房者轻松愉快地挑选到适合自己的房源。

“今天有十余位购房者一起前来咨询,他们在同一个单位工作,希望通过组委会的帮助

买到性价比高的团购房。”4月15日,展会服务处的工作人员告诉记者,“我们向他们推荐了一些合适的楼盘。后续还将对这件事持续跟进,争取促成这次团购,帮助购房者早日安居置业。”

现场,园博园“溪上露营地”还为逛展者搭起帐篷,摆放桌椅,供市民休憩、喝茶。4月14日,前来购房的魏女士坐在帐篷下,手捧一本展会会刊仔细阅读。“我想为孩子看看婚房,刚来到购房节现场,先统揽一下各参展项目的信息。”魏女士对几家现房楼盘很感兴趣,“这么多楼盘如果去售楼部一家一家地逛,要花费不少时间和精力。在这儿,我一个下午就能逛完,接下来可以再对中意的项目进行实地看房。”



到访者在展位前详询楼盘情况



百花齐放展形象

“万亿中铁,为主城蝶变而来。”四天展会期间,郑州中央商务区的展位人流如织,备受瞩目。

据了解,此次展会是该项目第一次在郑州的公开亮相。4月13日,该项目的开发企业河南云商置业党委书记孟庆方特意率公司多名负责人来到展会现场,为展位的工作人员加油打气,要求他们“充分利用参展机会,展示出央企品牌、央企品质、央企形象”。

而在展会的另一边,普罗理想国的大屏幕不间断地播放着项目的信息,“美好与爱的四平方公里”成为逛展者耳熟能详的一句话。

“如意湖文化广场人流量很大,来来往往的市民常常在我们的大屏幕前驻足,对项目的形象展示宣传作用明显。”普罗理想国置业顾问告诉记者。

记者了解到,对参展企业而言,相对于销售业绩,他们同样重视在购房节上对企业形象进行全方位展示。

购房节期间,和昌发展集团营销总经理范

英坤每天都来到展会现场接待客户,回答到访者咨询的问题;东方宇亿集团副总经理刘升则全天候值守,与置业顾问一同迎接逛展市民;信达地产华中区域郑州事业部副总经理马兴委到现场仔细检查布展情况,并对员工的接待服务提出更高要求,旨在展示企业形象……

正如中交地产郑州城市公司营销负责人王彤所说:“中交地产携滨河春晓及翠语紫宸两个项目积极参与此次房展会,实现了良好的品牌形象展示和高效传播,让更多购房者认识、了解我们的项目,这是我们在本次展会中最大的收获之一。”

“2023年春季房展会搭建了一个城市形象、人居环境的展示平台。裕华展位前彩色波点的奇克兔是裕华城即将亮相的全新艺术IP,展现了裕华城将与郑州一起大展宏‘TU’的未来希冀。在此次展会中,我们更好地树立了裕华集团的品牌形象。”裕华集团品牌中心总经理王蕊说。

助力销售成果丰

现如今,郑州“全力以赴拼经济、千方百计促发展”的号角已然吹响。作为国民经济的支柱产业,房地产业是稳经济的重要抓手和引擎,激活房地产市场、激发销售活力是此次展会的重要目的之一。在这方面,此次展会成果颇丰。

据不完全统计,本次购房节中,华瑞·紫韵城项目累计来访客户多达371组,成交12套,成交金额近2000万元;和昌发展集团三个项目在展会期间现场咨询客户达272组,促进案场成交5组;早在4月15日,信达·时代国著项目推出的特价房源便均已售出,在众望期待下又进行了加推;裕华城项目收获了346位客户的登记;郑州中央商务区项目在展会期间接待客户600余组;中原华侨城项目每天有数十组

客户前来咨询,多组客户前往项目售楼部进行进一步的沟通……

“我们项目有很多客户有明显的成交意向。”东方宇亿集团旗下万林上院项目置业顾问告诉记者,“4月15日有客户在购房节现场加了置业顾问的微信,当天下午就到售楼部现场去了解项目,4月16日带着家人再次前往,成交的希望很大。”

不少项目负责人由衷感慨:“购房节上来的看房者大部分都是近期置业意向非常强烈的市民,参加展会比我们在售楼部蹲守效果好太多!”他们表示,本次购房节虽然落下帷幕,但对于项目来说,把在展会上收获的众多意向客户转化为最终成交的销售业绩,他们还将继续努力、密切跟进。

展会微镜头

提信心、惠民生、促发展,为期四天的购房节中,不少细微却鲜活的画面值得记录。

“我在报纸上看到如意湖文化广场在举办房展会,就专程坐地铁来看看。”4月14日,一位86岁的老人来到展会服务处求助,“我的孩子在中原区上班,想在中原路附近购买一套面积较大的房子,能不能帮我推荐一下?”为了精准满足老人的购房需求,展会服务处的工作人员将老人引领到郑州中央商务区、华瑞·紫韵城、裕华城等项目处,并给出了契合老人需求的购房建议,老人连声感谢。

4月13日,购房节迎来了一群“特别”的参展者:来自洛阳、鹤壁、商丘等地的多位媒体同行前来观摩、采风。来自洛阳的媒体同行表示:“在当前市场环境下,作为市属党媒,郑州日报社承办这样一场全市性、市场化、专业化的房展会恰逢其时,扛起了主流媒体稳经济、促发展、提信心的责任。”

“我经常到郑州出差,每次都住酒店,感觉很不方便,于是就想在郑州买个公寓。”4月15日,正商集团的置业顾问接待了一位从周口远道而来的购房者,“我昨天在朋友圈刷到了这次购房节的信息和视频,当机立断订了今天的高铁票,下了高铁就来到了购房节现场。这次购房节无论是阵容还是规模都很强大,没有让我失望。”

房企声音

河南航空港投资集团副总经理饶凯:众力并则万钧举,目前郑州楼市亟须2023郑州春季购房节这样有影响力的展示平台,购房节不仅是参展企业产品和形象的集中展示,更是市场信心提振的重要推手。

中铁下属河南云商置业总经理师丹:购房节让企业在短时间内快速打开传播面,提升知名度、积累了意向客户资源,如春风化雨,为企业发展带来了强大助力。

建业地产郑州城市公司有关负责人:此次展会全媒体联动、立体化传播、大力度宣传,为广大购房者提供了高效便捷的购房机会,为我市经济社会的发展贡献了力量。

正商集团营销中心总经理郭丽敏:本次购房节通过多项目集中亮相的形式,一方面可以展现企业的实力,另一方面也让购房者不用东奔西跑就能一览郑州好项目,方便市民购房,活动成效显著。

中绘集团副总经理黄燕红:作为楼市风向标和市场晴雨表,本次展会的展示及宣传效果为企业在展会结束后的销售奠定了坚实基础,对振兴郑州乃至河南房地产市场无疑是一剂强心针。

和昌发展集团营销总经理范英坤:此次展会传递出房地产行业逐渐向好、复苏的积极信号,通过政府、官媒主导,给房企提供了一个良好的联展平台,为购房者树立信心的同时,也给购房者带来了实质优惠,惠企惠民惠楼市。

华侨城郑州公司副总经理祝丽:本次购房节参与房企之广,项目数量之多、品质之强前所未有。通过主办方之一郑州报业集团以及郑州多家主流媒体的全方位报道,大大提升了参展房企在郑州的传播声量,发出了郑州地产春之强音。

国泰营销总监楚育:此次购房节是一次展示各企业、各项目形象与品质的良机。市民在这里看到了实力房企、品质项目,这对郑州楼市整体形象展示、对人们信心的提振都意义深远。