

一大批特价房来袭

特价房室内房展会7月底举行

7月,一场楼市的消暑盛宴将不期而至。7月底,特价房室内房展会将在某房产联展中心举办,与以往展会最大的不同点在于,本次展会主打特价房,所有参展商都将推出超乎想象的特价房,真实房源,诚心回馈消费者。

买房,现在大家最看重的就是价格和质量,在房价居高不下的今天,如何买套便宜好房,是每个人最关心的问题之一。房子是家的依托,有了房子才有家。大家为生计奔波,无非就是想安坐在自己的家中,享受生活的温馨。你还在为找不到心仪又买得起的房子“发愁”吗?本月末,快来看特价房室内房展会为你准备的便宜好房吧!



A 展位基本已订满

本次房展会由平顶山晚报地产周刊主办,河南金榜广告有限公司和百强网房产交易平台承办。

“展会招商效果出奇地好。”组委会负责人说,自展会招商信息发出到目前短短两周时间,就已基本完成了招商,现在只待展会开幕。

“虽然展位基本已订满,但还有不

少房企打来电话报名,县区的一些开发商也要求参展。为了满足更多开发商参展的要求,展位又增加了几个。”房展会组委会负责人说,“由于场地和展位限制,协调的余地并不大。但经过我们的努力,终于把展位增加了几个。即便如此,依然无法满足开发商的参展要求。”

B 为百姓办的房展会

买房是一个家庭的大事,面对越来越少的市内刚需楼盘和越来越高的房价,购房者显得颇为弱势。特价房室内房展会就是要真正为百姓服务一次,打造平顶山市民专属的特惠购房节。

筛选精品特价房。对于广大购房者来说,特价房三个字可谓极具诱惑力,不过,对于整个平顶山市来说,满城搜索特价房,对消费者个人来说,能力确实达不到。本次房展会聚集了平顶山众多知名楼盘,组织方前期更是投入了巨大的人力,通过历时两个月的全城扫盘、考察项目、耐心砍价等,筛选到了平顶山最具性价比的房源。所以,买房不必再东奔西走,到房展会一站即可搞定。

服务百姓定位亲民。与其他主打别墅高端盘的房展会不同,本次房展会的主打就是面向普通消费者的刚需盘,没有大而全,只有少而精。把平顶山市民看好的楼盘聚集到一起,力争让购房者不虚此行。通过为市民购房砍到最低价、联系装饰公司赠送购房大礼包、现金大礼包等方式,让消费者享受到真真切

切的实惠。

另外,本次房展会在室内展馆举行,可以让消费者无惧天气的炎热,舒舒服服看房选房。



C 众多特价房等你选

这次房展会的优势很多,一起来看看!

优惠力度大。“经常去看房,听到说买房送这送那的,我都不稀罕,能给我把房价打个折,这才是最实惠的!”市民韩女士的话一语道出了广大购房者的心声。对老百姓来说,享优惠可谓是最实在的,本次房展会拿出了最大力度的优惠政策,为的就是在平顶山购房群体中留下好口碑,打造值得信赖的品牌房展会。

组委会提前砍价。不少购房者都有

这样的经历,到售楼部和置业顾问磨了一下午的嘴皮子,房价却是纹丝不动。毕竟消费者个人的能力有限,且买一套房子开发商很难给出很大的优惠。但由专业机构来砍价就大大不同了,巨大的购房量和独有的资源,能让开发商给出前所未有的优惠。本次房展会打破惯例,由组委会进行前期砍价,历时两个月,筛选到了平顶山性价比最高的特价新房源,省去了消费者砍价的环节,真正让消费者省心省力。

D 线上线下同步开展

本次房展会落实“互联网+房展会”新型服务模式,利用房展会优势与互联网平台新动力,通过资源配置与房地产开发企业的销售互通,形成可持续的让利惠民模式。新的“互联网+房展会”模式既不依赖政府财政补助的支持,也不要求开发企业一刀切地依标准打折,而是倡导房企根据自身情况通过网上平台设计让利,实现共赢。

本次房展会期间,网上平台大力推行超级团购,凡通过网上平台向购房者进行价格让利销售的楼盘,购房者均可获得一系列的补助。对于开发企业来说,通过网上让利销售,可以享受减少展位费的参展政策,节约了销售成本;对于购房者个体来说,通过网上平台买房,能够享受更优惠的价格,且网上房展会平台能够保障每一个购买惠民楼盘的业主都能享受到同样的优惠政策,而不用担心因开发商的差别对待而多花了钱。

(石腾飞)