

市秋季房展会 圆满落幕

□记者 娄刚

本报讯 9月13日,2020年市秋季房展会在鹰城广场圆满落幕。面对展会上的众多好楼盘,观展市民精挑细选,同时了解相关优惠措施,进行业务咨询,许多人定下了自己喜欢的房子。据统计,房展会期间,到现场参观市民有1万余人,各参展企业登记接待来访客户4790组,意向成交房屋627套,现场实际成交房屋77套,成交金额约4000万元。

本届房展会由市房产事务服务中心、平顶山日报社主办,市房地产业协会承办,以“助力经济振兴、筑梦品质生活”为主题,全市22家一线房地产开发企业、35个精品项目楼盘,9家金融服务机构,7家房地产经纪机构参会。各房企展示、展销新建商品房和存量商品房,市房产事务服务中心、市住房公积金管理中心、市不动产登记中心、市税务局第二税务分局和房产中介、金融机构为市民提供房地产相关政策、房地产交易业务、住房保障政策、公积金缴存使用、房地产涉税业务、商业贷款业务咨询等,一站式服务使市民买房更轻松、更省心。

主办单位精心筹备,对展区做了精

心安排和布置,方便了市民看房选房。参展房企抓住机会,派出精兵强将参加房展会,以最好的精神状态和专业能力为市民服务。大量市民闻讯观展,看房选房,房展会开幕当天,就达成意向232套,成交14套。

华诚荣邦集团在展会上推出瑞府和荣邦花园二期两个楼盘,9月12日,忙碌中的置业顾问刘利萍对记者说,已有近20位市民定了这两个楼盘的房子,其中大部分之前已经看过房,专门在房展会期间定房,以享受展会专属的价格优惠。更大的收获是,以展会为契机,他们发展了一大批潜在客户。

记者在昌建控股、佳田集团、银基置业的展位上了解到,许多市民在他们的楼盘定下了房子特别是特价房,并有数百位市民达成意向,留下了电话。多位置业顾问对记者说:“买房不是看一次就能定下来的,我们的主要目标是让更多市民了解我们的楼盘,如果他们能留下电话就是我们的成功。”千田集团一位置业顾问对记者说:“据我所知,不少项目包括我们的项目距市中心较远,参加房展会就是让更多的人了解项目,进而到售楼中心洽谈。从人数上看,我们成

功地达成了目标。”

60岁的郭女士打算给儿子买一套婚房,在此之前他儿子已经看过几个楼盘,有几次也拉着她去看了,但她总觉得应该再看看,可是上了年纪又没有那么多精力奔波,从报纸上得知鹰城广场要举办房展会,开幕当天一大早就赶到了现场,她对记者说,不看不知道,一看才知道平顶山有这么多好楼盘,遍布东西南北,“那我的选择余地就大多了”。

据房展会主办方有关负责人介绍,政府搭台,企业唱戏,举办此次房展会能够形成多方共赢的良好局面。对广大房企来说,房展会搭建起扩影响、树形象、展实力、创品牌的平台,提供相互学习交流的良机,有助于提高开发水平和管理水平。对于政府来说,举办房展会能够架起房企和消费者之间的供需桥梁,有助于房屋销售和房地产市场繁荣,推动经济健康快速发展。对于消费者来说,举办房展会,不仅能免去各个楼盘奔波劳累之苦,而且在全方位的比较中买到适合自己的房子,更重要的是能够享受到参展房企提供的优惠大礼包,可谓省力省心省钱,一举多得。

导读

989医院阮伟丽获评
全国抗击新冠肺炎疫情
先进个人

[B2]

市妇幼保健院产科专家提醒:
“准妈妈”不要忽视
妊娠期糖尿病

[B2]

小伙意外断臂
总医院骨科医生
妙手再植

[B4]

晚年谨防长成
“软胖子”

[B5]

溃疡性结肠炎
有多厉害

[B7]



房展会现场

本报记者 姜涛 摄



健康视界



平顶山金融圈