

2019 许昌春季精品楼盘展示会圆满落幕

本报记者 胡永鑫



4月14日晚,为期3天的2019许昌春季精品楼盘展示会圆满落幕。图为展会现场。 徐鼎烨 摄

4月14日晚,为期3天的2019许昌春季精品楼盘展示会圆满落幕。在本届展会上,恒达集团、中梁控股集团、建业地产、鼎鑫房产、恒大地产、碧桂园、广杰地产、金科地产、万丰置业、恒实地产、兴隆瑞泰地产等主流地产品牌携各自品质楼盘为许昌市民提供了一场精彩绝伦的地产盛宴。同时,23个汽车品牌 and 多个许昌主流家装、建材品牌集中亮相,为展会增色不少。

报业展会:异彩纷呈有实惠

展会期间,许昌报业传媒集团利用旗下全媒体,对活动进行了全方位的宣传报道,使展会影响力进一步提高。据统计,展会举办期间,共有3000余组客户在展会现场和营销中心咨询、登记,意向成交各类房屋121套。

记者在采访中得知,多数购房者认为此次展会参展楼盘全、优惠力度大,对于想买房的人来说是一大利好。购房置业时,超过一半的人首先考虑的是环境。



在金科康桥·芙蓉天宸展区,市民在登记信息。

胡永鑫 摄

在恒达集团展区,每天都有络绎不绝的市民到访。此次展会,恒达集团参展的项目有北海、西郡、旺角、金汇、魏源、溪地三期等。其中,恒达·金汇广场推出了84㎡—215㎡的住宅和50㎡的公寓。恒达·西郡推出的有102㎡—163㎡三房、四房户型。展会期间,在恒达·西郡订房立享3000元的优惠。

市民张先生告诉记者:“我老家是城西的,对城西这片土地有很深的感情,准备在恒达·西郡订一套房子。”据了解,恒达·西郡作为恒达集团郡系高端住宅产品,是恒达集团继恒达利市场、恒达立体国际之后在许昌西区倾力打造的首个住宅项目,更是实力筑就的城市精英理想居所。

“一方面,我觉得楼盘的优惠力度比较大;另一方面,各大楼盘都推出了优惠活动,市民看房、选房方便多了。”在恒大地产展厅看房的市民李女士告诉记者。

在恒大·悦龙台项目的展台前,几名市民正围着工作人员咨询。据介绍,

该项目位于魏都区、建安区、东城区三区交会地带,拥有环境、交通、区位等多重优势。项目承袭恒大20余载打造人居经验,匠心打造情景退台洋房、瞰湖高层两大主力产品。市民张先生告诉记者:“我与家人都很重视楼盘品质。这个楼盘由知名房企开发,小区环境不错,楼盘品质很高,而且我在北区上班,比较适合我。”

广杰地产作为许昌一家土生土长的房地产企业,在许昌城市建设和人居环境改善方面连创佳绩,成为许昌消费者信赖的品牌之一。作为一个具备超强城市运营能力和资源整合能力的企业,广杰地产对每一个项目都站在城市的角度进行规划,并凭借品牌力量和项目优势获得极高的关注度。

展会期间,广杰地产推出了多重优惠,除了现场抽奖、沙里淘金等活动外,还有领取房款优惠券和各种购房折扣优惠。展区人头攒动、热闹非凡。

在万丰·铂金悦府展区,丰富多彩的活动吸引了不少市民。该项目位于魏武大道与永宁街交会处,此次参展推出的有高层和洋房产品。展会期间推出的5600元/㎡起购一线河景高层和6900元/㎡起购阔景悦境洋房,限时优惠,仅限3天。

位于魏文路与隆昌路交会处的金科康桥·芙蓉天宸,承袭金科地产匠心血统,为许昌演绎五大美好生活主张,缔造极致的人居体验。在此次展会上,金科康桥·芙蓉天宸诚意十足,推出了2号楼清尾巨惠活动,7300元/㎡起抢住芙蓉湖C位。建筑面积113㎡—173㎡宽厅美宅限时特惠,巨惠5万元/套—7万元/套,每天仅限10套。

此次展会,碧桂园携碧桂园·芙蓉台、碧桂园·建安府和碧桂园·十里花海参展,推出了购房优惠五重礼:9.8折促销,签约有惊喜礼品,“雷锋月”轻松入住,“私人定制,享你所想”全屋定制家具代金券,老带新优惠两年物业费。

报业展会:专业的交流展示平台

2019许昌春季精品楼盘展示会的举办,能够让购房者借助这个平台挑选到自己满意的房子,并了解许昌楼市未来的发展动态;开发商通过这个平台,能够全面了解和把握购房者的各种需求,建造让百姓更满意的房子。

作为许昌规模超大的展会品牌,本届展会参展楼盘多、涉及面广,不仅有很多许昌楼市的“老面孔”,而且有许多“新面孔”。恒达集团、中梁控股集团、建业地产、鼎鑫房产、恒大地产、碧桂园、广杰地产、金科地产、万丰置业、恒实地产、兴隆瑞泰地产等实力房企,均携主推房源在展会上亮相。

“参展房源不管是在地理位置、物业配套方面,还是在发展前景方面,都是我市各房地产商的代表作。”活动主办方负责人告诉记者,参展项目覆盖许昌众多区域,除了一些品质住宅楼盘外,还有繁华地段的城市综合体、安静纯粹的花园洋房和别墅院落、超大型的写字楼,可以满足不同购房者的需求。

“此次展会给了我们一次很好的展示机会。此次展会,广杰地产推出的楼盘有龙湖华庭、金玉华府、怡和花园二期、澜溪公馆、四盘联动,给追求完美品质生活的广大许昌市民带来一场盛宴,供全城收藏。”广杰地产总经理陈豪告诉记者,龙湖华庭、澜溪公馆、金玉华府、怡和花园二期分别位于城西、城东和市中心,并且凭借广杰地产的品牌影响力和项目优势,获得极高的关注度。市民高女士对于位于东城区的金玉华府表现出浓厚的兴趣:“之前一直居住在东城区,公司也在这个区域,希望在这个区域选一套品质房,这个楼盘基本符合我的要求。”

报业展会:推陈出新、品牌更亮

房地产方面的展会具有“房源超市”的功能,能够降低市民看房、选房的时间成本。无论是站在开发商的角度还是站在市民的角度,展会在商品房项目的推广和销售中,都具有不可替代的作用和地位。此次展会为购房者提供了众多房源信息,为购房者购房创造了更好的机会,最重要的是能够给购房者带来真正的实惠,为许昌百姓开辟集中看房、选房、买房的绿色通道,满足各类群体的购房需求。

房地产方面的展会是一个城市房地产市场是否繁荣的“晴雨表”。伴随着房地产行业的发展,展会的功能正逐渐向多元化发展。近年来,上海、北京等地举办的展会,不仅推出了建材展区、配套展区,而且有相关的沙龙和讲座。

2019年春天,许昌楼市暖意融融,各在售楼盘都闻到了“春天的气息”,推盘、让利、快销……各大楼盘都不想失去这个机会。

凭借得天独厚的地理位置,依靠万达集团强大的品牌号召力、资源整合能力,许昌万达广场获得了许昌市民的认可,其人流量和市场号召力毋庸置疑。特别是其“一站式、体验式、全龄层”的消费模式让许昌人耳目一新。万达广场的外场——北广场和西广场,更是举办大型展会的绝佳之地。

作为许昌主流媒体,许昌报业传媒集团拥有全媒体宣传渠道(日报、晨报、小记者报、新媒体、许昌网、许昌手机报、城市电视),并和许昌万达广场建立长期战略合作伙伴关系,二者强强联

手,共同打造以北广场和西广场为主、内场为辅的“许昌万达展会新模式”。

在房地产行业健康发展的当下,本次展会亮点不少,除了楼盘展示之外,还有汽车展、家装建材展等,让逛展会的市民目不暇接。连续不断、形式多样的节目表演也是此次展会的一个亮点。无论是展会的基本展示功能,还是其延伸的多元化功能,我们可以据此判断,随着房地产市场的发展,展会将得到购房者越来越多的关注。

经过3天的精彩演绎,此次展会圆

的体现。

做有“温度”的企业,让员工把“温度”传递给每位顾客

让员工带薪休假、评选“金牌员工”、每个月举办“员工生日趴”、春季踏青、秋季拓展训练……算下来,三家电器的员工一年四季活动不断。尤其是近几年,三电器在打造有“温度”的企业时对员工格外用心,“员工生日趴”上的超级蛋糕,甚至有明星助阵,各种惊喜常常戳中员工的泪点……

三电器相关负责人说,一线员工是企业最宝贵的财富,要充分尊重员工,用真心和爱心去关心、爱护员工,让员工在企业里感受到温暖,让员工成为企业真正的主人。这样员工才能在工作时带着满满的正能量,把“温度”传递给顾客。

面对产品个性化、服务极致化、体验场景化的市场新需求,三电器依托场景、服务优势,深化开放共赢的零售生态圈。如今的三电器不仅仅是冰箱、洗衣机、彩电、空调的卖场,而且是以“家”为主导的方案服务商和提供商。



精彩的表演获得了现场观众的阵阵掌声。

于兰琪 摄



万丰·铂金悦府的置业顾问向市民介绍楼盘信息。

胡永鑫 摄



在中梁控股集团展厅,置业顾问向市民进行讲解。

胡永鑫 摄

手,共同打造以北广场和西广场为主、内场为辅的“许昌万达展会新模式”。

在房地产行业健康发展的当下,本次展会亮点不少,除了楼盘展示之外,还有汽车展、家装建材展等,让逛展会的市民目不暇接。连续不断、形式多样的节目表演也是此次展会的一个亮点。

无论是展会的基本展示功能,还是其延伸的多元化功能,我们可以据此判断,随着房地产市场的发展,展会将得到购房者越来越多的关注。

经过3天的精彩演绎,此次展会圆

满落幕。许昌报业传媒集团主办的展会经过多年的积淀,运作规范专业,效益不断提高,无论是企业还是购房者均非常喜欢。

从2002年举办首届展会到2019年举办许昌春季精品楼盘展示会,从只有4家地产开发企业参与到数十个开发商参与,许昌报业传媒集团共成功举办29届房地产方面的展会,并且年年有创新、年年有不同,受到众多开发商和购房者的信赖与欢迎。

三鼎·三家电迎来26周年庆 “心服务,新体验”服务千家万户

本报记者 刘丹凤

4月10日,第十三届三国文化旅游周隆重开幕,来自国内外的游客和客商纷至沓来,对许昌展开多方位的考察、观光、研讨,并进行项目签约。与此同时,全城消费者迎来三鼎·三家电(以下简称三家电)26周年庆系列活动。两大喜事让许昌市民从不同途径获得实实在在的幸福。

逐渐成长起来的三家电

公元220年,曹丕称帝,国号“魏”,史称曹魏,三国历史正式开始。此后的数十年内,曹魏、蜀汉、东吴三个政权经过多次征伐,最终形成三足鼎立的格局。直到今天,对于三国时期的著名人物、事件,人们仍旧耳熟能详。

1993年,许昌市第三家电商场有限公司诞生了。经历了初期的摸索后,三家电以实力、专业、诚信深深扎根市场。随着南关店、建设店、长葛店、

襄城店、建安店的相继开业,三家电走上了规模化经营的道路。26年来,三家电连续多年上缴税款在魏都区居前列,被全国家电行业协会授予“全国优秀家电服务商”“全国家电百强流通企业”称号,连续5年荣获全国“家电磐石奖”,被河南省质监局授予“河南省服务标准化单位”称号,被河南省家用电器协会授予“诚信经营示范企业”称号,被许昌市消费者协会授予“诚信经营单位”称号,被市委、市政府授予“市级文明单位标兵”称号。

与此同时,许昌的家电市场被包括三家电在内的本土卖场强势占领。国内各大家电连锁巨头对许昌市场只能“望洋兴叹”。

“心服务,新体验”服务千家万户

前不久,作为三家电26周年庆系列活动的序曲,“服务进百村”春季启动仪

式在建设店举行,这也是今年三家电再次升级“心服务,新体验”的新举措。

三电器相关负责人表示,现在农村用户购买家电很方便,但是修理家电不如城镇居民那样方便,尤其是农村家庭里老年人居多,家电出了故障很难解决。家电既然可以“下乡”,服务为啥不能“下乡”呢?农村用户来不了,但是“三家电人”可以上门服务啊!所以,在去年冬天,三家电首次在建安区开展了“服务进百村”小分队已经走遍建安区的10多个乡镇,切实为农村用户解决了难题,用实际行动不折不扣地回馈万千用户26年来的支持。

目前,三电器的“九大服务承诺”已经深入人心,其推出的购机免路费、急购热线、无忧退换、精准送装一体化、全屋家电一体化解决等令业内人士惊叹的服务,都是三电器强大运营管理能力



4月14日,在社会各界精英的见证下,雅居乐·铂爵郡临时接待中心开放仪式盛大启幕。

据悉,自从去年5月30日雅居乐高价竞得鹿鸣湖一地块后,雅居乐·铂爵郡项目便一直受到社会各界的广泛关注。直到今年4月14日,随着临时接待中心的开放,雅居乐·铂爵郡在大家的殷切期盼中,揭开了神秘的面纱。

雅居乐·铂爵郡占据鹿鸣湖核心区域,与鹿鸣湖南岸仅一步之遥,坐拥280亩超大生态湖城、一线观景视野,以1.48超低容积率,实现5.8万平方米建筑面积的恢宏规划,致力于打造许昌高端且具人文色彩的商品人居产品。

胡永鑫 摄