

有房有车有家装,还有理财收藏品咨询

第23届秋季房展会进入倒计时

本报讯 金秋10月,镇江楼市又到了收获的时节。作为地产业界的盛事,“金色镇江·收获季”——东江晚报承办的镇江第23届大型秋季房展会,本周六将在市体育会展中心展馆隆重开幕。

昨天,在今年秋季房展会即将启程之际,记者专访了本届展会主办方负责人陈小祥,“之所以取了‘金色镇江·收获季’这样一个名字,是因为秋天是收获的季节,就像每次的硕果累累都离不开辛勤耕耘。这次展会目前已经进入倒计时,我们正蓄势待发,做最后的准备。”陈小祥透露。

“除了房展会之外,汽车展、投资理财咨询会、家装洽谈会也将在汇此,让市民可以一站式了解从买车、买房、装修到投资理财的全部过程,高效率的消费者甚至可以在短短三天内完成几大家庭重要议程,如果是即将结婚的小伙子,那么绝对可以做到让丈母娘满意了。”陈小祥介绍道。

记者了解到,目前已有40多家单位参展,其中房地产商多达22家。主办方正在进行紧张的交接工作,23日至25日进场布置。为了保障房展会现场的万无一失,大到消防、交巡警、安全和卫生方面,小到入口导视系统、车位安放布置,都

力争做到一丝不苟、精心安排。

除此之外,主办方精心打造的几大活动也值得市民期待。陈小祥介绍,50套婚房特价秒杀力度空前,承办方东江晚报将给订房的新人送出一份“爱在深秋”的大礼,现场将抽出50对新人,各赠送价值1万元的购房抵价单。值得一提的是,这份礼物是在最终的成交价后再减去,而全部费用都是由晚报买单。

“不知道大家有没有看到我们在晚报上送出的抽奖券呢?”陈小祥透露,这是主办方送给大家的一份大礼,现场抽奖环节将给每个参加抽奖的人一份期待和惊喜,奖项设置环环相扣,惊喜纷呈。“特等奖获得一份价值6万元的1克拉钻戒,这份特殊的大奖会在现场购房、购车的消费者中产生。其他奖项设置包括一等奖的iphone5S、二等奖的飞利浦吹风机或剃须刀、三等奖的家庭日常用品也将等待幸运者抱回家,读者凭抽奖券参加抽奖,期待这份好运降临。”

而展会上新增的收藏品、古玩和艺术品的咨询评估会,也是陈小祥特别给高端人士推荐的项目,“喜好收藏的市民届时将济济一堂,畅谈收藏心得和投资理念,也可以拿出收藏宝贝在现场争奇斗艳、一较高下。” (俞佳融)



春华秋实11载 乘风扬帆再起航 历届房展会折射镇江楼市发展轨迹

从2002年镇江市外国语学校(老一中)的校园里迈出第一步,作为镇江历史最悠久、认知度最高的房地产品牌展会,晚报倾力打造的房展会走过了11个年头。

从当年的供小于求到供过于求,从卖方市场变成眼下当然的买方市场,从最初20家左右房企到如今的257家,楼市风起云涌。房展商从最初的产品项目展示到如今的争先恐后卖房,从不屑于促销到如今绞尽脑汁地寻求卖点,一届届演进下来,晚报承办的房展会始终把握镇江楼市脉搏的同时,也成为折射过往11年镇江楼市潮起潮落的一面镜子。

原来房子也可以集中设摊叫卖

1998年7月,国务院发出关于深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知,要求1998年下半年开始停止住房分配,逐步实行住房分配货币化。住房体系的改革,开创了一个住宅商品化的新时代。自此,银行个人购房贷款的跟进、购房货币补贴的推动、经济适用房的推出、大批中低档商品房的上市供应,迅速为市场加热。此后短短两三年间,北上广等一线城市的楼市迎来突飞猛进的大发展时期。房地产业的迅速升温,催生了房展会的问世。

经过数年摸索成熟,房展会这股新风也吹到了镇江。随后发生的一幕,载入镇江房地产业发展史册,而被永久铭记。2002年,在现在的镇江市外国语学校(老一中)的校园里,锣鼓喧天,人山人海,红旗招展。走过或路过或专程而来的市民,忽然被眼前的欢欣气氛鼓舞,有了过节的亲身感受。房展会这个新鲜事物第一次亮了市民的眼,也植入了他们的内心,原来镇江的房子也能以这样的一种方式叫卖。

第一届房展会由镇江日报社和市住建局主办,东江晚报承办。一年两届,春秋两季黄金期。其间除了2003年非典那一年停办,走到今天,已经迎来第23届。

竞争下由“展”向“销”转身

房展会是开发商宣传展示自己的大舞台,老百姓因有了展会,有了



选择比较的机会,集中的房产展示,也节约了自己宝贵的时间,开发商也因为有了规范严谨的展会,得到了市民的认可,扩大了自身的宣传,创造与潜在客户面对面沟通的机会,实现了买卖双方双赢,何乐而不为呢!

晚报首开风气之先的举动,无形中推动了镇江楼市的发展。彼时,饱受计划经济思维模式桎梏的房产商们,第一次开始经由房展会触碰到“营销”这个进入市场的钥匙。

如果说最初一批开发商因首次参加房展会,对活动促销方式比较陌生,没有开展任何形式的促销优惠活动,那么数年后很多房企显然“开了窍”。一个大背景则是大批房地产企业蜂拥进入镇江。在滞后发展数年后,处于洼地效应的镇江房地产市场从小打小闹逐渐步入“战国时代”。尤其随着南城北水建设的开启,南山、金山湖的价值重新得到评估,后知后觉的镇江开始了从建设城市到经营城市的转变。

此后房展会逐渐出现的一个重大变化则是,由“展”向“销”的转身。“展示”成为促成最终产生交易效果的平台,而“交易”成为房展会的最终目的。这一观念的转变不仅受到了参展商的好评,同时,也得到了广大购房客户的认可。从房展会举办形式、布展方式亦可窥探这样的演变轨迹,房展会最初顶多放气球、设拱门,摊位只是简单喷绘几张效果图,仅有的沙盘展示也不过寥寥两三家。不少开发商下足功夫,不断推出沙盘展示,并对楼盘有意识提炼卖点,希图将楼盘的特色以及配套等优势全方位地展示出来。

布展水平与人居理念同步提升

经历“展”向“销”的转身之后以

及市场几番大浪淘沙,此后历届房展会房产商愈加成熟,实现了不仅重商品房交易更重展示的观念上的转变。不少参展单位参加房展会的初衷,已经明显由追求交易成绩转变为借助房展会的东风,对开发理念、品牌形象、开发实力进行全面的展示和推广。为了参展效应得到最大化,开发商为房展会使出了浑身解数,专门为房展会展台设计和形象设计等策划许多方案,用最新颖的策划来吸引市民,让他们在展台前就感受到楼盘高雅的气质与文化底蕴。

开发开甲第楼盘的润阳公司参加了晚报承办的历届房展会。公司副总经理柏晓蔚告诉记者,这几年镇江房企也在积极学习外地房展会房企布展的经验,目前各家布展花费上也维持在10万元以上的水平,其间包括小桥流水、钢琴演奏等,都是学习了上海等地大型房展会的包装形式。房企布展水平提升的同时,镇江的人居理念也在同步提升,从最初的单纯居住、到紧盯性价比的高端楼盘,近年来一个频繁进入公众视野的词“改善性需求”即是市民追求高品质人居环境的现实印证。业内人士也注意到,在单一的房展会之外,近年来晚报举办的房展会开始向复合型方向发展,融汇了住宅、建材、车展、家居等一整套房产产业链,目的就是迎合市民人居观念的提升,以期提供一站式服务。

11年过去,房展会从最初租借学校操场,到进入专业的会馆——镇江市体育训练中心。2013年房展会进入南徐新城的市体育会展中心。房展会由单一的叫卖房子到多项目联动,越来越好看;由开发商自主报名到品质楼盘主题展,效益优先。而身处“金九银十”传统旺季,走过11载,第23届大型秋季房展会再度起航,此番又能有怎样的收获,所有这一切都让人期待! (陈志奎)



本版图片均为资料图

热/烈/祝/贺

咱家小院

解放路店开业1周年

(10月15日—10月31日)

优惠

- 菜肴天天有 半价
- 雪花、哈尔滨啤酒 无限量免费畅饮
- 门前可停车,每桌 报销停车费
- 消费满 500元,赠泸州老窖 218元白酒一瓶

最大包厢可容纳18人同时就餐

正宗农家菜 美味原生态
精品乡土菜 熟悉的纯正口感

特色菜

- 土灶烧牛头
- 乡村豆干酱大骨
- 特色烧老鹅
- 正宗散养草鸡汤
- 黑鱼肚肺煲
- 特色烧肥肠
- 小院秘制咸鱼烧肉
- 开胃贡椒鱼头
- 咱家红焖羊肉
- 童年回炉干

地址: 解放北路 (江滨医院斜对面)

电话: 85291377