

开创盛况之最 缔造一个传奇

“广厦·国际城杯”中国·淇县 2012 春季房产交易展示会精彩回顾

由淇县人民政府、鹤壁日报社、淇县县委宣传部主办，淇县住房和城乡建设局、淇县房产管理局承办的“广厦·国际城杯”中国·淇县 2012 春季房产交易展示会于 4 月 28 日~5 月 1 日在淇县朝歌文化广场举办，短短 4 天便创下辉煌成绩，仅参展房企吸金就达约 1.3 亿元。

如今，房交会虽已圆满落幕，但活动期间那一个个令人震撼、惊喜和感动的事情，已经定格成永恒的画面，成为美好的回忆。

下面，就让我们一起重温那些场景吧。

□晨报记者 陈海寅/文 赵永强 王磊/图

■凌晨起大风，“捣乱”开幕式

4 月 28 日上午 8 时，距开幕式还有一个半小时，淇县朝歌文化广场已经锣鼓喧天、人声鼎沸了。来自淇县和市区数千名居民早早地便赶到这里，等待着“广厦·国际城杯”中国·淇县 2012 春季房产交易展示会开幕。但同时来凑热闹的还有一个不速之客，它的到来，给原本筹备妥当的开幕式添了不少麻烦。

记者赶到现场时，一下车就被迎面而来的一阵风吹了个踉跄。放眼整个活动现场，除了喜庆的锣鼓声外，还夹杂着阵阵“哗啦哗啦”的声音，这是参展商在前一天下午才搭建好的展台上喷绘布被大风刮起的声音。事后记者了解到，当天上午的风力达到了 6 级。

一场突如其来大风，让本来秩序井然的会场变得有点儿凌乱了。参展商们精心搭建的桁架，被风吹得变了模样，冠名商广厦·国际城的桁架，被风吹得向前移动了四五米。参展商的工作人员此时也顾不上应对顾客的咨询了，一边保护着各自的桁架，一边找来刀子在喷绘布上划下一个个三角形的口子来减少风力影响。

当天上午，记者在各个展台走了一遍，看到所有参展商的喷绘布上无一例外都布满了三角形的口子。中凯·悦城销售经理赵国华一边往喷绘布上划口子一边对记者说，这场风来得太让人措手不及。

“这场大风来得太突然了，要不然这场盛大的开幕式就非常完美了。”活动组委会工作人员任豫山告诉记者，前一天下午他就任会场值班，那时房交会所有布展工作已接近尾声，盛大场景完美呈现。“规划整齐的展区、恢弘气派的阵容、齐刷刷四大排展台让整个朝歌文化广场显得喜气洋洋。每个从这儿路过的人都忍不住停下来进来看看。”任豫山说，但开幕式当天凌晨 4 时起风后，他和各展台的工作人员立即着手维护现场，因为风实在太大了，有的建材商的篷布被风吹起两米多高，商家们迫不得已把篷布都拆了，只能露天参展，这让展会的整体效果打了不少折扣。



▲ 4 月 28 日，“广厦·国际城杯”中国·淇县 2012 春季房产交易展示会在淇县朝歌文化广场开幕。会期 4 天，成交金额达 1.3 亿元。图为开幕式现场。

■大风中开幕，感动处处在

尽管被这场不约而至的大风搅了局，但各个参展商的热情却丝毫不减，看遍整个会场，记者看到一幕幕感人的场景。

“快点儿，你们几个扶稳桁架下面，用粗绳子绑牢了！”在大河朝晖展区内，工作人员在忙碌地固定展架，重新摆放户型沙盘。

在华泰新城展台，记者看到一位工作人员坐在地上的一排展架上，还用一只脚踩着另一侧的展架，用身体的重量牢牢压住展架，以方便同事

■重新做喷绘，重支彩虹柱

经过开幕式当天的一场大风，各展台基本已“伤痕累累”，为减少风力影响，不少参展商都将自家展台上的喷绘布划开了口子。令人没想到的是，第二天早上记者赶到现场后，却看到华泰新城展台焕然一新：他们用新做好的喷绘布换掉了前一天的被风吹坏的布面，这让整个展台看起来分外清新、整齐。

华泰新城项目销售部经理孟光耀说，这些喷绘是他们让广告公司连夜赶做的。“我们昨晚看

■别致小礼品，宣传效果大

4 天的活动如火如荼。为了这次房交会，商家们都是早作准备，在活动期间各显身手、推广项目。

新城佳苑小区在本次房交会上除了推广二期项目外，还现场销售小区一期为数不多的房源。靠着房交会的人气和项目本身的优势，成功销售了 10 套，并为二期积累下 61 位有强烈购房意向的客户。其在现场开展的“转转盘，享优惠”活动，吸引了大批购房者参与。记者在其展区内，看到了一件设计别致的小礼品——拉杆

笔。

“你们去找东西，我们几个先用肩膀顶着！一会儿客户就过来了，咱得赶紧收拾好！”朝歌雅园展区内，同样是一片忙碌。

“我们的沙袋马上就运过来了，用沙袋压住桁架底部，就不再担心它被风吹起来了。”广厦·国际城项目的销售经理冯静说，由于风太大，他们临时找来了一些沙袋压桁架。

在会场主舞台四周，站满了前来观展的居民。他们或为了开幕式上精彩的文艺节目而来，或为了选套称心的好房子而来，又或者，只是来凑凑热闹感受一下这种充满激情的氛围……他们的到来，让整个会场上显得很温暖、很热闹、很祥和。

天气预报，知道今天大风会停，就找到广告公司，花 2000 多元让他们连夜重新做了喷绘，今早 6 点多就让工作人员重新布置了上来。”孟光耀说，他们要以最佳的面貌和状态迎接这次房交会，争取满载而归。实际上，他们在展会上的销售成绩，也确实让他们充满自豪。

同样，朝歌首府也重新赶制了喷绘布，并把展台装点一新。漂亮整齐的展台，吸引了大批客户进场咨询。该项目销售部负责人孟想说，他们重新做喷绘布、做顶棚花了 3000 多元，但看到顾客大批大批地进场咨询、了解项目，他们就觉得

水嘉园。

朝歌首府、大河朝晖项目也在房交会期间各自成功积累了 50 余位有强烈购房意向的客户。朝歌首府销售部负责人孟想说，他们免费发放的水杯、雨伞等礼品，很受居民欢迎。5 月 1 日下午，记者在房交会现场看到，尽管活动已接近尾声，但到朝歌首府展区内咨询项目情况的顾客依然络绎不绝。

大河朝晖销售经理李因说，他们通过向居民免费发放水杯等礼品的形式，让更多的淇县居民知道了并了解了大河朝晖这个面向大众推出的高品质项目。

■晚上人更多，忙坏参展商

“因为房交会举办时间段刚好是‘五一’假期，虽然白天要走亲访友，但我们不能错过这次在家门口举办的房产盛会，所以我就在晚上带家人过来看看。”4 月 29 日晚，正在朝歌首府展区内看房子的淇县居民宋先生对记者说。

当晚，记者在房交会现场看到的一幕比白天更热闹的景象，各个展台都是人满为患。“原想着一到晚上就没人了，没想到晚上的人气反而更旺，我们项目的几个置业顾问全部上岗都忙不过来。”华泰新城项目销售部经理孟光耀说，前一天晚上他们只留下了值班人员，结果根本接待不及进场咨询的顾客。“仅昨天晚上就卖了 3 套房子，让我们很惊喜。”

广厦·国际城、新城佳苑、淇水嘉园、大河朝晖、朝歌雅园和建材家装商的工作人员都向记者反映了这一情况。“晚上才是一天最忙的时候，展区内的顾客摩肩接踵，我们不得不临时增加照明设备，多安排人员值班。”新城佳苑项目销售部郭经理说。

淇水嘉园置业有限公司办公室主任孙智强说，虽说晚上到现场的顾客多是到朝歌文化广场上去休闲纳凉，但也不乏一些专为买房而来的客户。而且即便顾客不买房，就算到现场看看，对项目也有很好的宣传效果。

■重重大礼送，优惠真给力

房交会期间，记者看到华泰新城的展台前摆放着一排崭新的电动自行车，特别醒目。原来，他们在房交会期间推出了“买房送电动车”活动。这一非常实惠的活动吸引了众多购房者的目光。4 天时间里，华泰新城销售了 37 套房源。买到新房子又得到电动自行车，这让购房者喜不自禁。

在朝歌首府展区内，记者看到桌子上摆放的抽奖箱内放了近百个写有“手机”和“电脑”字样的黄色乒乓球，这是他们为推出的购房送 iPhone 手机、送平板电脑活动精心准备的抽奖箱，顾客购房就能参与抽奖，并且百分之百中奖。短短 4 天，他们的精品房源被客户订走 10 余套。

“亲爱的，我中了 8000 元！咱买房就能省 8000 元了！”4 月 29 日，记者在新城佳苑展台前，看到一对参加“转转盘，享优惠”活动的情侣激动地抱在一起，分享着中奖后的喜悦。原来，新城佳苑小区在房交会现场做了一个大转盘，上面标有 3000 元、5000 元、6000 元、8000 元、1 万元的数字，有意向购房的客户现场转动转盘，指针指向哪个数字，购房时就能在总价款上优惠相应的价钱。此外，现场登记也能额外优惠 2000 元。

作为本次房交会的冠名商，广厦·国际城在活动开幕当天就创下“开门红”业绩，交 1 万元抵 2 万元的优惠鼓舞人心，一天内就有 40 套房源被客户订走。

本次房交会上，朝歌雅园的优惠幅度在众多项目中特别引人注目，交 1 万元抵 5 万元的巨额优惠，让该项目在短短 4 天内被订走 120 余套房子。该项目销售部负责人苏欣告诉记者，因为这项优惠仅限于房交会期间，所以吸引了众多客户，让他们忙得团团转。

此次举办淇县房交会恰逢“五一”假期，一些市民白天走亲访友没有时间表现，就趁晚上来逛房交会。这让展会现场晚上也非常热闹，市民络绎不绝。图为 4 月 29 日晚上，市民在一家房企展区看房。



▲ 各房企在房交会上推出活动，优惠购房者。图为广厦·国际城请来礼仪小姐宣传。



▲ 参展房企凭借自身实力，赢得了荣誉，也赢得了顾客和社会口碑。图为参展房企代表领取奖牌。



▲ 由于各家楼盘在房交会期间都推出了重磅优惠，不少市民瞅准了这个机会选房购房。



■请歌手暖场，点燃观众热情

开幕式当天上午，戏曲名家们的演出，受到了前来观展的居民们的喜爱。在随后的几天里，组委会又邀请了多名在我市第四届青年歌手大赛中获奖的选手到现场演出，并通过与观众互动的方式，现场免费发放由广厦·国际城提供的 5000 袋(瓶)洗衣粉、洗洁精。

到房交会现场演出的市第四届青年歌手大赛通俗组三等奖获得者、美女歌手张雷说，看到现场那么多的热情观众，她深受感染。自己虽然是业余歌手，但参加这样的活动很受锻炼。

另一名前来演出的市青歌赛通俗组获奖选手于江是安阳市某银行的职工，这次是专程来鹤壁参加由鹤壁日报社参与主办的房交会演出的。年轻帅气的他很能调动场上的气氛，一上台台下就掌声如潮。他和张雷的组合，受到观众的一致好评，也让房交会的热闹场景持久延续。

■“感谢房交会，我们很满意”

5 月 1 日下午，记者跟随房交会组委会工作人员对参展商家进行逐一走访。提及这次活动，商家们感慨不已。

“我们很满意，这次房交会让我们收获颇丰！”朝歌雅园销售部负责人苏欣说，4 天内被订走 120 余套房子，这样的成绩是他们在参展之前没有想到的。这次房交会，给了他们一个大惊喜。“我们很感谢这次活动，让朝歌雅园在活动中备受关注。”

华泰新城项目是参加本次房交会的最后一家报名参展的地产项目，该项目销售部经理孟光耀说，很庆幸当时抢到最后一席席位，他们对本次活动所取得的成绩非常满意。

“我们的项目虽然没有开售，但通过这次活动，大河朝晖已经被很多淇县居民所熟知、所认可，为以后开盘积累了不少潜在客户。对于这次房交会，我们很满意！”大河朝晖项目销售经理李因说，本次房交会，已经达到了他们预期的效果。

■总结经验教训，再接再厉

尽管得到了商家们的认同和称赞，但此次房交会组委会的一名负责人说，对于本次活动，他们也有需要吸取的经验教训。如开幕式当天的那场大风，虽说不是不可抗因素，但没有事先做好防护措施就是他们的失误之一。“另外，活动举办前我们只测量了场地，规划了展位，却没有认真了解广场上的附属设备。到开幕前一天下午用电时，才发现广场的供电设施功率不足，我们只得又跑到新区花费 4000 余元为参展商买了大量插座、电线、电缆等电料、设备。”该负责人说。

“正如活动中的演出，应该更丰富一些，让居民们到买房、买建材的同时，还能欣赏到丰富多彩的节目。”这名负责人说，虽然这次活动得到大家认可，圆满落幕，但他们觉得，还有一些不足需要反思，需要完善，以便在日后的工作中，再接再厉，取得更好的成绩。

短短 4 天的房交会，家装建材成交金额约 180 万元，房地产商家实际销售房源 234 套，实际成交金额约 1.3 亿元。这样辉煌的成绩，都出乎大家的意外。不得不说，此次房交会缔造了县域经济上的一个传奇。

毋庸置疑，它将成为淇县房地产市场发展中浓墨重彩的一笔。