

聚焦房博会之 引导“刚需”现场订房

□本刊记者 王易文

回顾近年房展会:2009年春季房展,参观者达10万人次,现场成交40多套;2010年春季房展,参观者达14万人次,现场成交60多套;2011年春季房展,参观者达18万人次,现场成交80多套;2012年春季房展,参观者达26万人次,现场成交近百套……

作为洛阳认知度最高的房地产品牌展会,2013中国洛阳春季精品房博会除了保持品质优良的传统服务,还以市场为导向,根据开发商与购房者的不同需求,为买卖双方提供更深层次的服务,使房展会上的实际成交量和有效客户数量不断增加。

在洛阳会展中心举行的本届春季精品房博会,将通过平面媒体、网络媒体、户外媒体、电视媒体等进行为期一个月的广泛宣传。组委会还将联合多家银行、房地产售楼处、餐饮娱乐俱乐部等,广泛进行创新合作。本次房博会将组织目标购房者到展会上观展、购房,并将目标锁定在更多人的消费需求上。

本届房博会还将打破展会传统模式,首次以特价房现场拍卖等活动方式进行销售,且为期4天的展会活动天天有惊喜送出,以优惠的价格吸引消费者尤其是刚需消费者现场订房,将房屋销售推向一个新的高潮。

