

60天,让郑州沸腾

第9届郑州(2007秋季)住交会双月购房展全面启动



□ 晚报记者 陈燕

华丽大幕,待时而启。

迈入8月,郑州晚报正式向众多实力房地产开发企业发出盛大邀请:2007年秋季,在以往八届住交会的高度基础上,郑州晚报将举办一场有史以来规模最大、时间跨度最长的“第9届郑州(2007秋季)住交会双月购房展”,在办展形式上将全面升级,多点创新,大力突破传统的展会模

式,其目的不仅在于深度推动郑州的楼市销售,而且将通过多种新鲜举措100%吸引全城购房者。目前,住交会的招商工作已经正式启动。

倾一报之力领舞全城。“第9届郑州(2007秋季)住交会双月购房展”将是一场覆盖东西两城的城市盛会,一场占领地产行业制高点的成果展示盛会、一场沸腾郑州楼市60天的房产交易盛会、一场突破传统展会思路的经典样板展

会。商谚云:金九银十。本届住交会历时60天,一举跨越流金淌银的九月、十月,以超常魄力沸腾楼市,形成全城街谈巷议之新话题。

此次房展会,郑州晚报将邀请主流品牌地产商参与盛会,在住交会进行企业品牌或楼盘项目的精彩展示,或是进行现场住房销售。据组委会负责人透露,在办展细节上,本届住交会将继续秉承“准入制”原则,并从多个方面进行

提升、突破,一方面将改变以往住交会参展商万事担当、疲惫不堪的辛苦局面;另一方面将通过多方面努力,为购房者带来更多的实惠与乐趣。而展会主题、活动宣传、内容设置等方面,本届住交会更是较以往有较大突破。

针对2007年上半年市场表现格外突出的小户型住房,郑州晚报还将站在房地产行业的高度,从小户型的产品角度入手,邀请各个房地产企业

的总经理、营销总监等高层人士,在8月中旬举办一场“小户型发展趋势论坛”,作为“第9届郑州(2007秋季)住交会双月购房展”的前期热身活动之一。

目前,“第9届郑州(2007秋季)住交会双月购房展”在隆重招商的同时,还将悉心听取来自参展商及购房者的积极建议与宝贵意见,通过集思广益、全民动员的形式力保此次住交会的宏大影响力。



“打电话、中大奖” 豪华电脑等你拿

只要您符合以下要求就可以参加郑州电信抽奖活动。

- 无欠费的郑州电信公司电话用户(不含公话用户)
- 2007年8月份产生的话费比7月份多10元以上



抽奖办法:9月15日之前现场抽奖,过程将由公证处进行公证。

结果公布:抽奖结果将通过电话形式通知中奖用户,并在河南电信“脉动时空”网站(<http://myzone.vnet.cn/>)公布。

有关本次活动详情请登陆河南电信“脉动时空”网站查询或拨打客户服务电话10000

奖项安排

以10000名有效用户为1组,每组抽出556名中奖用户,奖项不可重复获得,每组设置奖项如右表。

| | | |
|-----|------|--------------------------------------|
| 特等奖 | 1名 | 奖价值4000元电脑一台,免费使用电信宽带一年 |
| 一等奖 | 5名 | 现金500元或价值500元“企业名片”(政企用户)或价值500元电信卡册 |
| 二等奖 | 50名 | 价值50元宽带专家服务卡 |
| 三等奖 | 500名 | 价值10元宽带专家服务卡 |