

十一名盘集中亮相 三天引来万人逛展 正商地产专场房展会引发购房热潮



“可算是买到如意的房子了”，7月11日，在正商地产专场房展会上，一名购买了正商·颍河港湾房子的业主轻松地对销售人员说到。7月11日—13日，正商地产首届专场房展会在省人民会堂广场举行，在为期三天的展会里，上万人前来逛展看房，掀起了一股新的购房热潮。

展会未开场便诞生准业主

当天上午8点40分，在展会尚未开始之前，就诞生了当天展会的首位准业主

7月11日上午10时，正商专场房展会开幕仪式正式开始。本届展会除了汇集正商2008年的11大名盘以外，还有正商物业管理有限公司、建材展示区等同时亮相展会，包括汽车、家装等近30家企业，比如裕华上捷、富达丰田、河南大地装饰、新家园建材超市、昭元婚纱等众多知名品牌。

开幕式刚结束，大型文艺表演就迫不及待地与观众们见面了，旋律悠扬、舞姿优美的开场歌舞表演将大家带入艺术欣赏的殿堂。男声独唱后，少林功夫闪亮登场，套路、刀法、棍术轮番上阵，特别是头碎砖头、刀枪不入的硬气功表演将上午的

三天万人逛展催生购房潮

据不完全统计，展会当天便有不少客户成为了正商的业主，比如BU蓝钻当天大定3套，办卡8张，东方港湾办卡13张，蔚蓝港湾大定2套

本届展会汇集了正商地产2008年11大名盘，包括正商·BU蓝钻，正商·世纪港湾、蔚蓝港湾、正商·东方港湾、正商·颍河港湾、正商·花都港湾、国际总部花园、四月天食品文化城及正商弓庄项目等。

集中亮相的11个楼盘也是各具特色。比如正商·BU蓝钻，是未来大道上650亩的大户成熟社区；正商·世纪港湾，地处文化路，100万平方米双气社区，八层电梯洋房更是精品中的精品；正商·蔚蓝港湾，是工人路臻品双气多层、小高层，汇聚全城购房目光；正商·东方港湾，位于郑东新区CBD核心居住区域，被誉为绿色居住走廊上的私享领邸；正商·颍河港湾，是中原路旁罕见的多层双气社区；正商·花都港湾，210亩现房美景大社区，清盘特惠销售的多层现房，更是引起了众多购房者的关注；国际总部花园，位于郑州市城市空间“十”字形向外扩展南向发展轴线上的重点节点——管城回族区金岱工业西南区，被誉为是成长型企业的多功能服务专区；而正在开发中的芦邢庄项目，将与金色

文艺表演带到了高潮。在《家和万事兴》歌舞表演的伴随下，文艺表演告一段落。精彩的开场成功聚集了人气，会场内人声鼎沸，各项目置业顾问忙不迭地迎来送往一批批客户。

本此房展会期间，正商地产特推出了300套特惠价亲民房，同时推出大型系列活动，异域风情文化演出，大型购房抽奖，近万份礼品免费赠送，本届房展会无论在规模上还是在内容上都创造了地产开发商专场房展会之最。

展会引起消费者的广泛关注，当天上午8点40分，在展会尚未开始之前，就诞

生了当天展会的首位准业主。一位客户在现场体会了正商实力以及正商·BU蓝钻品质魅力之后，一口气办理了两张购房优惠卡，成为当天成交最早的正商准业主。随后，现场成交量一路飙升。尤其是东方港湾捷报频传，不时有准业主诞生。蔚蓝港湾在项目经理杨丽娜的亲自介绍下，一名客户当场成交一套近四十万的两房。

当天晚上消夏晚会再次引发会场的人气风暴，劲歌热舞、魔术杂技、神秘变脸，还有啤酒大赛、歌唱表演等互动环节，让人们会堂的夜晚炙手可热，参与其中的人们难以入眠。

格也很公道，况且还有这么多优惠呢。”当天，李先生就在展会上定下了正商·颍河港湾一套两室的房子。这样的例子还有很多，许多抱着随便看看的客户，都被正商地产雄厚的实力，以及正商项目独特的魅力所打动，纷纷成为了正商的准业主。



正商房展会助推楼市发展

正商专场房展会将是影响郑州下半年楼市一次重要事件，将会推动中原楼市更加良性的发展

11大品质楼盘的集中展示，三天上万人逛展的火爆场面，无论规模还是内容，正商地产专场房展会都创造了郑州地产开发商专场房展会之最。

为何正商能得到这么多客户的追捧，正商一名负责人表示，这主要来源于正商产品的高贵品质，“优良的品质是能够让人切身感受的到、体验的到、有形有实的物质，是能够深入人心的。”

该负责人将正商的品质归结到三个方面。一是打造人性居住产品，正商地产在产品质量在规划设计上、建设用材上、配套设施上、施工质量都充分体现了先进性、合理性、科学性，突出品质，始终走在行业前列；二是营造亲情社区服务，销售服务方面，无论售前、售中还是售后，都在“讲诚信”的基础上，最大限度地满足并力争超越客户需求 and 期望，充分体现“客户价值”，物业服务方面，无论是小区安全、卫生、维修、景观绿化等物化环境服务管理，还是社区文化建设、居住人文环境打造，都力争做到服务尽善尽美，注重每一个细节，从细微之处见差异，从细微之处体现正商高品质的专业水准；三是正商拥有先进的企业文化，完善的治理结构，大到公司的战略规划，小到员工的行为规范，都应该践行正商先进的企业文化，每一个接打电话、每一次接人待物、每一处卫生环境保持以及员工间的团结互助、包涵包容、谦恭礼貌等等都是我们品质地产形象的具体体现。

也正是如此，正商成为了中原品质地产的代言人。从首家开发新加坡园林景观社区“金色港湾”到如今享誉中原的正商·东方港湾，正商地产一路热销。金色港湾：2003年，正商“金色港湾”项目荣获郑州市单盘销售面积冠军；正商·BU蓝钻：蓝钻2007年热销近5亿元，大户豪宅热销中原，创造中原大户热销奇迹；正商·蔚蓝港湾：2008首批房源开盘热销95%；正商·东方港湾：开盘热销近300套。正商创立十一年来，已有2万多个家庭选择正商，83%正商老客户推荐新客户；42%正商老客户重复购房；21%来访成交率；85%正商业主入住率；92.8%客户满意度，近10000名业主入住正商品牌大社区。

对于此次专场房展会，不少业内人士认为，这将是影响郑州下半年楼市一次重要事件，“正商能够逆市做到11个楼盘同开，并举办专场房展会，不仅体现了正商地产的雄厚实力，也将会推动中原楼市更加良性的发展。” 袁瑞清