

下周四,为期四天的第十三届郑州住交会暨家居生活艺术节将在河南省人民会堂举办。作为今年本市专业家居展会的最后一展、收官之展,本届展会一经公开,就迅速吸引了众多建材家居商的注意,招商形势火爆,短短两周内,所有预定展位已被抢购一空。众多家居商对此次展会充满信心,要把握这绝佳商机,整合资源,做好企业宣传,共同办好本年度中原家居界最后的这场家居盛宴。

晚报记者 李志敏



好展会 展位一周告罄

“招商非常火爆,工作非常顺利,展位现在已全面告罄。”谈起此次招商的情况,数家组委会的工作人员在兴奋之余仍带着一丝的遗憾,“展位太少,报名参展的公司太多,完全超乎我们预期的目标,从活动推出开始,数十家家居界装修建材公司已经主动与我们联系展位问题了,这边还没有定展,那边已经打电话催着要签订租赁合同了。”

“这也是对一些运作流程慢的企业一次考验。”从展会9月底招商开始,活动从发出到招商到结束总共不到两周,在组委会参展公司的登记表上,记者看到,郑州知名一线家装界同仁已全部出线,“实际上,从活动公告刚刚发起,数十家建材家居公司已经前来报名参加了。从这次展会对所有参展企业发出的通知可以看出,为了对消费者负责,同时为了保证参展质量,取得更好的展出效果,展会签约的企业须向组委会提供营业执照和销售许可证并签订参展确认书。组委会对所有参展企业进行严格筛选,最终确定了此次参展的企业全部为全国一线品牌,而且产品在社会上有一定的知名度和美誉度的房地产企业。”

“根据目前郑州家居市场存在的微妙形势,我们经过认真分析、多方征求意见,决定在成功举办第12届郑州住交会后,趁热打铁、顺风张帆,于10月下旬倾力推出第13届郑州住交会·家居生活艺术节!为郑州家居市场走出困境、走向春天再添一把柴,再助一把力,点燃2008年深秋家居市场的一把旺火!”据此次活动组委会负责人介绍说。



家居有艺术 居住新主张

来吧,家装艺术展在向你招手

好时节 家装当下乃发生

以“家居生活艺术节”为主题的第13届郑州住交会可谓恰逢其时,喜逢良机,随着省政府暖市的诸多措施与央行降低贷款利率政策的出台,为家居行业注入了新的活力,可以预计,利好政策在一两个月内还会陆续出台。

“我的房子买了一年多,因为市场不好,一直没装修,如今市场回暖,晚报举办的家居展刚好给了我一个装修契机。”看到晚报举办的第13届住交会活动,不少市民都打电话询问活动相关事宜,希望能借此时机,找到一两家合适的装修公司。

其实这些政策的出台,不但给家居行业注入了新的活力,更给普通购房者等待装修或者等待投资的客户一种新的思路。

“最近许多前来装修的客户都是以前炒房客,在房价逐步趋于理性的时候,将以前低价购入的房产拿来装修,投向租售市场,这是一个良机。”一位家装公司的设计总监对记者说。

据悉,以“城市居住艺术盛会”为主题的本次第13届郑州家居生活艺术节将以“精品化、细分化”为原则,以实现“最适宜的展位、最适宜的房子、最适宜的家装者”为目标,安排各参展公司在展会上推出1-2类重点主打产品,让装修者体验家居的艺术殿堂。同时此次展会也是今年本市专业家居展会的最后一展、收官之展。好房子、精品家居建材联袂登场,可以说是中原家居界2008年最后的盛宴。

回顾:细数中原家居界12次盛会

□晚报记者 李志敏

从个人购房展到今天的住交会,住交会在5年来举行了12次,中原家居展也举办了12次。5年来,我们感恩,因为有中原家居界的同仁对我们的鼎力支持;我们骄傲,因为我们始终走在市场的前沿;同时,我们更应该感激,因为我们的活动离不开广大市民热情地参与。

第一届:登台亮相 舞动全城

2004年3月举办的首届个人购房展在省人民会堂开幕,在4天展会成交额突破2亿的骄人成绩下,首次在省会郑州市民面前亮相的中原家居界在展会现场为购房者提供的“一条龙”服务为全市人民留下了满意的深刻印象。

第二届:最好楼盘 最大优惠

2004年8月,以“最好的楼盘,最大的优惠”为主题的第二届个人购房展,让郑州市民的买房装修热情再次得以释放,来自郑州、上海、南京等30余家家居公司,以最大的优惠吸引前来咨询装修的市民3000余人,意向成交100多户,成交金额500多万元。

第三届:一线品牌 全城联播

第三届个人购房展上,“为购房者护航”活动的启动,使在展会上购房装修的市民都得到了本报的跟踪服务,并为购房装修的客户提供一切相关咨询和帮助。诚如此届展会负责人所称:“展会不是走秀,而是让买房的、装修的市民得到更多的实惠。”

第四届:优惠风暴 进行到底

2005年3月,第四届郑州住交会正式由个人购房展更名为郑州住交会。为了让购房者得到实惠,组委会特意制作了“购房得益卡”。而参加本次展会的家居商们更是把优惠倾囊而出,吸引了近10万人次争相到场参观,咨询人数2万余人次。

第五届:购房准入 联姻住交

在第五届住交会首次实行“准入制”,成为此次展会最大亮点,严格控制参展企业,为购房者和广大市民选拔推荐了龙发、美巢、超凡、业之峰等这些市场美誉度极高、具有可持续发展潜力的家装建材企业,组成了家装建材第一方阵。

第六届:理性购房 和谐人居

经历了政策严寒带来的“冰河时期”后,在乍暖还寒的“后调控时期”如期举行的第六届郑州住交会,为了保证住交会的品质,保障消费者的利益,只提供33个展位,让参加此次展会的

家居行业公司成为当年最大的赢家。

第七届:主题家居 联袂主演

50多家品牌家居建材企业在紫荆山广场联袂主演,其组成的独立家居展区是主办住交会以来,至今最为盛大的一场家居盛会,迄今无人能及,同时,“万人购房·装修·房贷联盟”的启动,使得报名参与联盟的市民,在购房时可享受从开发商到服务商以及金融信贷的一站式服务。

第八届:涵盖各面 主流共享

在展区——紫荆山广场内,则是家装建材和汽车的天地。龙发装饰、美巢装饰、业之峰装饰、超凡装饰等郑州市各大家装公司除了在展会现场返还现金、赠送礼包外,还在现场派送《家装品质白皮书》,现场讲解百套经典家居获奖作品。

第九届:阳光丽人 蝶舞翩翩

在第九届住交会上,40余家家装建材企业的参展和知名设计师的亲临现场,与市民展开近距离的交流沟通平台。在此次住交会上,本报主办的郑州首届阳光小姐大赛,近20名阳光小姐的公开比试,着实吸引了众多看房市民的眼球。

第十届:品牌优惠 价优质优

2008年3月,在经三路华润万家广场举办的春季家装品质节,让不少尚未装修房子的市民再次大呼过瘾。众多家装公司借此机会大力推出公司优惠政策,如送礼品、送家电等,不但价优而且质优,让所有准备装修房子的市民希望而来,满意而归。

第十一届:万人逛展 进账千万

2008年5月,第十一届郑州住交会暨品质家居展在省人民会堂广场顺利落幕,4天时间里,数十万人逛展,家装行业成交量4000余万,在展会现场,龙发、美巢、超凡、钟凯丽、实创等一线家装品牌,世友地板、北美枫情地板等一线建材品牌都使出了浑身解数吸引顾客,并针对展会推出了一系列优惠措施。

第十二届:品牌展会 深得民心

2008年8月,刚刚举行的第十二届郑州住交会家居配套展,在短短四天时间内,参与省人民会堂家居展的近30个家居品牌,收获颇丰,部分品牌现场接单近百个,而绝大多数品牌均接收了数百位意向客户的登记,与之同时举办的第二届阳光小姐大赛也完美收官。

雅庭装饰携手房地产巨头

第一期600套精装样板房项目已正式启动

一、百万元设计费打造样板房

深圳雅庭装饰集团是中国家装最具影响力品牌,全国家装饰工程AAA级信誉企业,雅庭3月底落户郑州以来,雅庭名誉设计总监,有亚洲设计之父美称

的高文安先生,以百万元设计费的天价(工程费除外),为郑州银基王朝打造了2套样板房,创下了郑州样板房设计费的新高。

二、600套精装修正在进行中

9月初,雅庭装饰郑州公司为郑州地产业的巨头——河南新田置业有限公司,位于郑州核心商业区的郑州国贸国际公寓项目,

进行了整体精装修。第一期600多套中小户型的高档公寓基础装修工程已经做完,近期即可交付购房业主手中。

三、一年内将在国内建材市场投入10亿欧元

10月,世界500强圣戈班集团和雅庭签订了合作协议书,将在08-09年内和雅庭联手投入10亿欧元,共同开发国内装饰

建材市场。第一个项目,位于武汉的雅庭-美颂家装建材超市已进入紧锣密鼓的筹备中。

四、全部材料采用郑州顶级品牌

为什么郑州几家有实力的地产商都愿意选择雅庭装饰公司进行样板房设计、整体精装修方面的合作?以郑州国贸项目为例,雅庭设计师充分考虑了业主的功能性、舒适性和个性需求,和开发商反复推敲,手

绘效果图多达数百张,历时半年完成。雅庭施工所用的材料,包括板材、管材、电线、油漆、五金件等,全部采用郑州市场的顶级品牌,同时装修价格在一线的装饰公司中还属于偏低的,让利于广大业主。

五、每个工地都是一个标准化产品

雅庭在施工方面采用标准化的管理模式,蓝色防水、绿色地固、黄色墙衬等,每个施工环节,每个物品摆放都有严格的标准,同时启用由工程部、工长互检、非工

程人员督察、总部巡检的四级监理制度,确保工程及施工质量。在10月选择雅庭装饰的业主,另可获得多重大礼及大幅度优惠。

雅庭热线 65350888 63227777