

# 客户时代 郑州住交会扛起大旗

## 第14届郑州住交会月底重磅登场

### “亲民”房展 初露端倪

房展会作为房地产市场动态的“晴雨表”，开发商和消费者迫切呼唤其实现价值回归

近年来，郑州各式各样的房展会层出不穷，“住交会”、“房交会”、“住博会”、“地产节”犹如一台台大戏，你方唱罢我登场，热闹非凡。

但这种貌似繁荣的假象背后，显露出来的是房展会严重背离了其核心价值，随着市场的不断成熟，开发商和消费者迫切呼唤展会实现价值回归。

深圳市泰辰置业顾问有限公司副总经理徐均认为，如今消费者越来越理性了，千篇一律的“赶大集”式的房展会已经很难吊起消费者的胃口。在如今的市场形势下，如何切实有效地帮开发商卖房、帮消费者买房才是房展会永葆生命力的源泉。

正是基于市场的呼声，第14届郑州住交会从筹备之日起便敏锐地把握住了市场的脉搏。据组委会负责人介绍，本届住交会将办成一场名副其实的“亲民”展会，不仅展会的形式和活动极富人情味，参展商家也将一改往日高高在上的姿态，更重要的是，老百姓将会在展会上获得更多的实惠。

届时，郑州晚报“房产优购会”（原购房俱乐部）将在展会现场进一步撒开招募大旗，切实根据会员的购房需求，量身打造出合理的置业方案。

河南财经学院工程管理系教授刘社认为，房地产市场已经走出了有房即能卖的“产品时代”，走过了有好概念即可卖房的“营销时代”，进入了必须完全让消费者满意的“客户价值”时代。房展会作为房地产市场动态的“晴雨表”，理应捕捉到这一市场变化，有效地组织参展企业合理让利，从而更好地引导市民消费。

近年来，郑州房展会市场发展迅速，在经历过最初的辉煌之后，中原房展会的“肌体”开始“老化”，一边是越办越“红火”的房展会，一边是越来越无动于衷的市场。加之，房地产市场经历了2008年的寒冬，以往惯有的“大杂烩”、“赶庙会”式的房展会已渐渐无人问津。为此，第14届（2009年春季）郑州住交会（以下简称郑州住交会）敏锐地捕捉到这一市场趋势，勇挑社会责任，率先扛起“客户时代”的大旗，呼吁回归房展会核心本质，切实为老百姓铺就一条通向幸福的康庄大道。

晚报记者 王磊/文  
吴琳/图



### 阳光“裸”销 让利于民

强调参展开发商产品价格构成的真实性，使市场供需双方的对接更加融洽和顺畅

去年9月底，汉飞·金沙国际一则“拒绝VIP、拒绝欺诈、阳光销售”的广告，首开郑州阳光“裸”销之先河，被业界称之为地产营销中具有里程碑意义的事件。

而如今，阳光销售已成业界共识，阳光“裸”销是指开发商将楼盘信息公之于众，真正做到透明化和公开化。开发商要想让老百姓认账就不能有半点猫腻，必须做到公开房源、公开价格、公开产品品质和承诺，要让老百姓像在阳光超市里购物一样买房子。

徐均认为，如今的市场中，有不少购房者都在抱怨房价过高，与此同时，被抱怨的开发商也在叫苦不迭连呼冤枉，因为房屋成本居高不下。正是在这种情况下，让楼盘走到阳光下，向公众展示真实的房屋成本构成，促进买卖双方的理解与沟通，就显得尤为必要。

在本届住交会的现场，郑州晚报将会倡

导参展开发商开展阳光销售计划，集体接受广大市民的检阅。

据组委会负责人介绍，本届住交会为了强调参展开发商产品价格构成的真实性，将倡导参展企业现场展出建房所用的建筑材料实物以及材料价格，为消费者讲解房屋价格的真实构成，引导阳光售房。使消费者对市场形势有一个理性的认识和预期，使市场供需双方的对接更加融洽和顺畅。

此外，本届住交会还将要求所有参展商提供一定数量的特价房，届时，郑州晚报第一地产版面将会对其进行辅助宣传，方便消费者在第一时间，全方位多角度挑选到中意的房子。

另据组委会介绍，为拉动内需，促进消费，郑州晚报将会延续西区精品楼盘展示会派发购房券的做法，进一步让利于民。

### 便民服务 沟通桥梁

消费者与开发商应该多多加强沟通，增进了解，促进社会的稳定与和谐

从排队彻夜等候，一房难求，到谨小慎微，捂紧了钱袋子持币不购，一年以来，一个日趋成熟的买方市场在“反营销”的斗争中产生，对于形形色色的营销手段，消费者已具备了空前的免疫力，有人说，他们练就了一副去伪存真的“火眼金睛”。

刘社认为，从盲目跟风，到盲目抵制，市场的变化与消费者的预期有着很大关系。孰是孰非，与消费者和购房者之间的预期不“合拍”有着很大的关系。

为促进消费者与开发商之间的交流，消除彼此之间存在已久的隔阂，本次住交会现场，我们将会通过电台对话的形式邀请开发商、购房者、专家学者等进行对话，就当前的房地产市场形势交流看法，在开发商与客户之间实实在在地架起一座通畅沟通的桥梁。届时，电台、网络将进行现场直播，不在现场的

听众、网友亦可通过电话、网络途径进行提问。

业内人士认为，如今消费者已经对开发商的“欲遮还羞”产生了逆反情绪，这将加剧持币观望的周期，而开发商捉襟见肘的资金链条也让他们难于痛下抉择，置之死地而后快。

徐均指出，在当前形势下，消费者与开发商应该多多加强沟通，增进了解，如果一味恶意“抵牛”，倘若市场出现更多的烂尾楼，将会衍生出更多社会麻烦，对双方均无益处可言。郑州住交会能提供这样的交流机会，十分难得，这样的活动无疑对社会的稳定与和谐更有帮助。

除此之外，本届住交会还为消费者提供了琳琅满目的一站式服务，诸如金融服务、法律咨询、验房服务等，购房者在买房过程中会碰到的一系列问题，本届住交会都将邀请各大银行房贷部专业人员、房产资深律师、经验丰富的验房师为购房者答疑解惑。

情动女人节 大众送关爱

# 上海大众女性关爱月

买上海大众汽车 我选择河南豫港!

LAVIDA 朗逸

春暖花开，大众关爱。在这个温情的三月，上海大众河南豫港特隆重推出“女性关爱月”活动，即日起至3月31日期间到店购买上海大众指定车型的女性客户可享受以下关爱：

- 已有驾照的女性车主，可赠送原装附件关爱礼包（女性司机的好向导GPS导航仪、时尚精美钥匙扣）
- 没有驾照的女性车主，免费赠送驾照学习机会

本活动解释权归上海大众汽车河南豫港销售服务有限公司

上海大众汽车 SHANGHAI VOLKSWAGEN

上海大众汽车河南豫港销售服务有限公司 销售热线: 0371-60536688 地址: 花园路148号(省电视台对面)