

中原房展市场亟盼价值回归,买卖双方迫切呼唤展会创新,郑州住交会将重塑展会价值

发挥品牌效应 构建多赢格局

第二十三届(2012秋季)郑州住交会全面升级、即将重磅推出



●◎现状 中原房展市场亟盼价值回归

近年来,这种“房展会市场亟盼价值回归”的呼声愈发强烈。

如今,郑州各式各样的房展会层出不穷,“住交会”、“房交会”、“住博会”……犹如一台台大戏,你方唱罢我登场,热闹非凡。但这种繁荣热闹的背后,显露出来的是房展会严重背离了其核心价值。

河南省房地产业商会秘书长赵进京曾经指出,郑州市房展会频频举办,但同质化现象明显,总体来看房展会市场只重形式不重视实质,忽视了举办房展会最基本的功能,现有的展会上供需双方的最主要功能被淡化了,宣传力度也弱化了,对市场的影响越来越小,开发商与购房者的需求也被忽视了。

近年来,这种“房展会市场亟盼价值回归”的呼声愈发强烈。曾有业内人士尖锐地指出,房展会大多存在市场定位不明确,缺乏必要的市场细分,导致各类物业杂乱无

序的同台竞技;房展会运作规范度不高,市场准入门槛比较低,缺乏行之有效的现场管理;举办方对房展会经济利益的觊觎,造成了举办者之间的割据局面,导致了房展会竞争恶性化发展;这些都是旧有房展会挥之不去的弊病。

正如人们所言,现在的房展会不是多了,而是真正有价值的房展会还没有出现。

对此,业内专家支招,一个有责任的展会举办方,应重视展会的价值回归,细分展会市场,让展会办的更为专业,满足不同人群的消费习惯、文化层次和生活习惯,让所有人都看到喜欢的东西。另外,房展会需要扩大影响,除了满足买卖双方供需的基本功能之外,还应该整合好上下游产业链,广泛地集纳金融、营销、物管、建筑、规划等多方机构广泛参与。

●◎趋势 买卖双方迫切呼唤展会创新

一个有生命力的展会,一定是在不断改革和创新着的,郑州住交会正是创新办展的践行者。

如今,千篇一律的“赶庙会”式的房展会已经很难吊起消费者的胃口,开发商和消费者正迫切呼唤展会创新。

无独有偶,定位不明确、运作不规范的房展会也让房地产企业叫苦不迭。一位不愿具名的开发商向记者诉苦,“年年都‘赶场’似的参加各家举办的房展会,劳民伤财,效果并不理想,真正有创意并贴近市场的展会很稀缺。”

如今,在利益的驱动下,房展会甚至面临着连服务买卖双方的基本功能也无法保障的尴尬处境,房展会在创新和规范方面亟待突破。

从事会展工作的刘女士深有感触,“展会老化”是现在展会的普遍问题,其具体表现

在:重交易,轻展示;重政绩,轻实效;重干预,轻服务等方面,这种裹足不前,目光短浅的经济行为被参展商视为“鸡肋”。这是一种严重违背市场规律,落后于时代发展,没有前途和充满危机的一种经济行为。

用“老化”这个医学名词来形容房展会很形象,老到一定程度也就意味着死亡,唯有创新才能使肌体美容,使其重新焕发青春活力。

对此,消费者也有着同样的感受,金水区的赵先生向记者坦言,千篇一律的房展会已经提不起他的兴趣了,现在展会形式上也要力求创新,比如可以借助主流媒体的公信力,筛选出“质优价廉、品质卓越”的好楼盘以便消费者遴选,如有可能搞一个“郑州好楼盘”专场就更好了。

●◎担当 郑州住交会将重塑展会价值

本届郑州住交会,将一网打尽郑州不同区域的“第一楼盘”,助力百姓置业。

房展会“创新”不仅关系着地产行业将以何种姿态立身市场竞争之中,更影响到地产行业具体的经营模式的发展方向。近年来,《郑州晚报》一直在展会创新方面积极探索,阳光惠展、民生人居、客户时代……历届住交会敏锐地捕捉市场趋势,勇担社会责任。

难怪有人感叹,一个有生命力的展会,一定是在不断改革和创新着的,郑州住交会正是创新办展的践行者。

如今,房展会作为房地产市场动态的“晴雨表”,面对纷繁变化的市场,如何有效地组织参展企业合理让利,从而更好地引导市民消费尤为重要。

于是,在2012年“下半场”已然到来的市场下,本届郑州住交会将全方位升级,全新推出主题房展——王牌大惠。届时,将一网打尽郑州不同区域的“第一楼盘”,在本届住交会上以全新的包装,重磅推出。

我们将这些王牌楼盘定义为:无论在楼盘性价比、建筑质量、户型设计、景观规划方面都在该区域内首屈一指的项目,且通过持续性专题报道,将这些不同区域王牌楼盘与同区域其他楼盘进行全方位对比,得出王牌楼盘“何以为王”的结论。最后再通过住交会的特有方式展现给购房者。

业内人士指出,历史经验表明,住交会的大赢家,必然是赢在推广前战。而对于消费者而言,这种几近“赤裸”的宣传,也必将带给他们最理性的认识和预期,有助于市场供需双方无缝对接。

如今,在房地产调控持续加码的今天,楼市已无可争议的进入买方市场,以往惯有的“大杂烩”、“赶庙会”式的房展会已渐渐无人问津。面对市场的变化,一场重塑展会“核心价值”的呼声渐行渐近,买卖双方迫切呼唤“定位准确、形式新颖、货真价实”的房展会。

2012年,经历了春的温暖和夏的激情,郑州楼市迎来了不可预知的“下半场”,如何在纷繁复杂的市场中脱颖而出,如何更有针对性的服务目标客户成了业界尤为关注的重点。于是,第二十三届郑州(2012秋季)住交会敏锐地捕捉到这一市场趋势,顺应市场的呼声,勇挑社会责任,率先扛起“王牌大惠”大旗,即将在8月31日举办。届时,我们将重塑中原房展价值,树立榜样名盘名企,为广大消费者筛选出心目中“质优价廉、品质卓越”的王牌楼盘。
记者 王磊

相关链接

住交会精彩指南

【王牌惠展】

全城召集郑州市各区域“第一楼盘”参与本次第二十三届郑州(2012秋季)住交会。

【专题报道】

即日起《郑州晚报·第一地产》将陆续推出《郑州区域王牌楼盘大对比》专题报道。

【购房向导】

届时,我们将印制5000份《购房宝典》在住交会现场发放,回归房展会为开发商卖房,为消费者买房的本质功能。