

逛秋季房展 感受家文化

“东湖明珠·2014 枣庄秋季房展会暨枣庄首届家文化艺术节”
黄金周精彩绽放

10月1日,光明广场上人流如织、彩球飘扬,枣庄日报社主办的“东湖明珠·2014 枣庄秋季房展会暨枣庄首届家文化艺术节”隆重举行。截至3日展会结束,各楼盘预约客户总计720余组,认筹客户21组,现场销售住宅18套。其中,冠名商东湖明珠预约200余组,销售10套;荣誉主办方瑞嘉容园预约230余组,认筹21组,中安集团现场销售住宅6套,文鑫花园2套。

汇聚而来的市民,手里拿着一张张色彩斑斓的宣传单页,一边听工作人员介绍,一边咨询心仪的楼盘和户型。各商家还专门引入了砸彩蛋、抽奖、走秀表演、行为艺术等活动。

砸金蛋、送气球、看歌舞 现场活动精彩纷呈

为扩大展览规模、满足市民多方需求,本次房展联合了家装建材及汽车等共同参加活动,还特地开辟了书画展区。各商家也都趁机推出了精彩的活动,如砸彩蛋抽奖、马戏小丑送气球等。瑞嘉容园将展区布置成了室外咖啡馆,给前来咨询、看房的市民提供咖啡、爆米花及休息的场所。除此之外,还有现场歌舞表演、铜人行为艺术供市民合影留念,现场活动精彩纷呈,为众商家聚集了不小的人气。

“爸爸,那边有小丑在表演节目送气球呢!”一个小女孩牵着爸爸的手走向瑞嘉容园展区。只见展区中,一个小丑戴着圆圆的大红鼻头,头戴五颜六色的假发为市民表演节目,还时不时地为过往的小朋友们派发气球。

抽奖向来都是人气颇高的项目,本次活动的冠名商东湖明珠就布置了数十只金蛋和抽奖转盘供前来认筹的市民抽奖。不一会儿,已经有不少市民在排队咨询了,还有几位获得了抽奖资格的市民正在研究砸哪只金蛋。

品牌全、种类多、服务好 展会口碑大家传

“同事告诉我,《枣庄晚报》上说今天广场有房展会,所以我想来看看有没有合适的房子,想买一套。”市民王女士说。

“我们早就想要买东湖明珠的房子了,等到房展会再定,就是为了多拿点儿优惠。”市民孙先生说,“之前听孩子舅舅说在房展会上买房优惠多,房型也不错,有的还能抽到现金或者家电等奖品。这次房展会上还有配套的装修和家居企业参展,能提前了解装修的材料和价格等,省时又省事。”

东湖明珠工作人员介绍:“一上午的时间就有很多市民前来咨询、预约,还有上午就去现场看房的,主要是年轻的80后和90后

来购买婚房的,不少市民咨询后,就直接前去看房了。”

除此之外,本次房展会还以“温馨的房 艺术的家”为主题,引入了温馨的家文化,装修和建材、家居等也在展会中大放光彩。“我们刚给儿子买了套婚房,拿到钥匙就在愁装修的事情。我们老一辈的想法就是装个一匹或两匹的立式空调,可是儿子总嚷嚷着朋友和同事家都装的中央空调,为此我和儿子还争执了一段时间。”市民刘先生表示,“今天就是儿子带我来的,说这次房展会有一些家装的企业参展,就有中央空调,现场听这些老师介绍,真是长见识了。”

环境美、位置佳、优惠大 市民购房关注点不同

采访中,市民买房关注点多有不同。年纪偏大的市民对房子的第一要求便是环境,希望小区附近不嘈杂,能给老人一个安静的休息环境。“我这次来主要是想帮爸妈买一套房子,以前他们住在老家,现在接来城里居住还能顺便帮我看看孩子。我刚刚看了中安集团的房子,很安静,环境和其他配套设施也都不错,还是学区房,以后小孩上学很方便。”刚把父母从老家接到自己身边的李先生说,“不过现在还没定,毕竟买房子是小事。今天上午我先粗略选了几个,准备等明天再带我父母来最后敲定。”

中安·鸣翠苑工作人员表示,以往房展会上,一天就有上百人前来预约看房,本次房展会效果更是突出,一会儿工夫就已经有三四个去看房子的了,前来咨

询的人更是络绎不绝。“这次来购买房子的主力是年轻人,他们最看重的就是我们小区是学区房、现房,还有国企的房屋质量保障。”鸣翠苑工作人员介绍,“100—120平方米的户型最受欢迎,与以往不同的是,今年市民开始认可中高层的户型了,还有不少市民希望居住带电梯的户型。不仅是市中区,不少山亭区、峰城区的市民也都看中了我们学区房的特性,前来看房、认筹。”

此时,市民赵女士夫妇拿着宣传单页就找到了鸣翠苑的展区。“我家孩子后年就要升高中了,鸣翠苑正好是三中西校的学区房,离东湖也近,最主要的是中安是国企,靠得住。”赵女士说。

(记者 马高超 刘一文/图)



户型很重要,可得看仔细了

“铜像”原来是行为艺术表演者,前来观展市民们纷纷上前合影



本次房展会引入家文化,装修和建材、家居等都在展会中大放光彩

小区整体环境好不好,配套设施全不全,楼房朝向如何,都是市民们关注的焦点问题

在鸣翠苑展区,工作人员正在为一位市民计算房子的首付款

