

成长

置业服务

一路同行

《齐鲁楼市》作为地产媒体行业的领航者,已走过10年的风雨历程。从读者熟知的春秋两季房展会、周末免费看楼车、大型置业投资咨询会,再到齐鲁楼市俱乐部……十年间,《齐鲁楼市》主创、组织的公益活动处处可见,每一个公益活动的开展都成就了数以万计的市民置业投资。

免费看楼车
一日看尽好楼盘

自1999年晚报组织看楼车活动以来,得到了广大读者与开发商的一致好评,从报名火爆,到看楼车的爆满,再到每个售楼中心的拥挤,可以看出人们对居住本身的关注与期盼。随着省城楼市十多年的发展,齐鲁楼市看楼车活动也开始赋予越来越丰富的内容。律师现场咨询、金融机构人士指导、团购意向登记等。多年来看楼车活动为开发商输送了数以万计的优质购房群体,为百姓买房搭建起值得信赖的媒体平台。

每次看楼车活动消息一经刊出,即吸引不少市民关注报名,有着济南周边城市读者前来参加。本着服务周边居民的原则,《齐鲁楼市》作为省城楼市团购的第一个发动者,融汇了手段齐全、品牌知名度高的诸多楼盘,在遵循购房者利益最大化中,让众多购房者充分享受到买房“团购”的乐趣。2010年启动的“百万大团购”活动,接力,一度掀起济南团购狂潮。

购房俱乐部
掌握市场一手信息

购房俱乐部作为《齐鲁楼市》公益活动的又一拳头产品,已走过多年历程,从最初的几十人到如今的上万人,购房俱乐部规模日益壮大,服务也随之升级。多年来购房俱乐部不但可以享受到团购的价格优惠,而且从房子装修到家电购买可以凭借会员卡享

受到便捷的“一站式”服务。俱乐部针对会员的不同需求,免费为会员提供周全详细的楼盘资料、免费为会员提供购房增值服务、免费为会员提供楼盘增值权预测、免费为会员提供定期举办购房置业会活动;免费为会员提供商品房销售、质量问询服务;免费为会员提供购房咨询、收房、装修会流程咨询、金融咨询等服务;免费为会员提供异地置业咨询;免费为会员提供贷款咨询服务。有了这些,买房不再是一茫然无措的事。

百万大团购
省城楼市的“新生力量”

“团购”在地产行业中是个并不陌生的词汇,早已在北京、上海、广州等一线城市流传,而在济南房地产行业中,“团购”并没有大旗旗,轰轰烈烈地感染过济南市民,就像一块没有真正触及市场的净地,蕴藏着无限的市场先机。《齐鲁楼市》作为省城楼市团购的第一个发动者,融汇了手段齐全、品牌知名度高的诸多楼盘,在遵循购房者利益最大化中,让众多购房者充分享受到买房“团购”的乐趣。2010年启动的“百万大团购”活动,接力,一度掀起济南团购狂潮。

(楼市记者 陈晓翠)



展会助推山东楼市前行

由齐鲁晚报主办的齐鲁房展会今年已经到了第24届,从1998年第一届展会的召开到现在,《齐鲁楼市》与山东房展会一起走过了十多个年头,每年以房展会的形式进行大聚会,这已经成为齐鲁地产的一个习惯。细数历届展会,她为山东住宅产业的发展所做的贡献不可磨灭,其作为房产交易的场所,业内交流的平台,对外展示的窗口,所举办的每次活动,都成为了行业发展的缩影的一个点。

展现行业时代风貌

每年春秋两次的展会都会上演一出行业大戏,从展会现场来说,各年的热点代表性楼盘都会亮相于展会,来自省城,沿海等地楼盘集中在在一起,以楼盘各自的理念来装饰着展位,用各种艺术形式来招揽着客户,在小礼品、大抽奖等活动中,百姓挑选到了自己中意的房子,行业人士获得了对自己有用的信息,间或有楼盘邀

请明星在自己的展位上登台亮相,观展的百姓还有了一次明星的感觉,就像一次区域行业的大汇演,在展会上,大家努力摆出自己最好的姿态向世人展现,共同描绘了行业时代风貌。

会展论坛提供交流平台

每次展会举办的论坛活动都成为业界交流的好时机,主办方邀请来的各路实践专家和政府权威从设计、营销、商业业态划分、行业发展方向等房地产发展的方方面面展开交流,促进了行业内的学习。

被邀请到的专家学者大多为国内或国外知名人士,他们带来的新的行业发展理念和产品设计思路,无疑为山东省房地产从业人士开拓了思路,为今后建造更好的房屋提供了良好的借鉴。

精彩活动丰富百姓生活

在展会上举办各种百姓参与的活动,也是历届展会的一大特色,为使参展企业能够在展会上取得不错的销售业绩,同时也让百姓在展会上得到实惠,主办方进行的购房俱乐部会员招募、大抽奖、楼市图免费发放、看楼车等活动,让购房者和观展者在展会期间不仅得到自己想要的房屋信息,而且还能深入其中,与参展各方近距离互动。与此同时,二手房、银行、律师、家装等相关行业展区的设置也为百姓提供了服务的平台。

行业继续前行,房展还要持续举办,又一届的展会即将到来。4月15日—17日,2011年的齐鲁春季房展会又是一个什么样的面貌出现在大家面前,在调控最严厉、最深人的时候举办,这更成为各界关注的焦点。而借助这一舞台验证或探求市场发展趋势和行业未来方向,将是行业赋予新一届展会最大的意义所在。

(楼市记者 田圆)

在展会上举办各种百姓参与的活动,也是历届展会的一大特色,为使参展企业能够在展会上取得不错的销售业绩,同时也让百姓在展会上得到实惠,主办方进行的购房俱乐部会员招募、大抽奖、楼市图免费发放、看楼车等活动,让购房者和观展者在展会期间不仅得到自己想要的房屋信息,而且还能深入其中,与参展各方近距离互动。与此同时,二手房、银行、律师、家装等相关行业展区的设置也为百姓提供了服务的平台。

行业继续前行,房展还要持续举办,又一届的展会即将到来。4月15日—17日,2011年的齐鲁春季房展会又是一个什么样的面貌出现在大家面前,在调控最严厉、最深人的时候举办,这更成为各界关注的焦点。而借助这一舞台验证或探求市场发展趋势和行业未来方向,将是行业赋予新一届展会最大的意义所在。

(楼市记者 田圆)

在展会上举办各种百姓参与的活动,也是历届展会的一大特色,为使参展企业能够在展会上取得不错的销售业绩,同时也让百姓在展会上得到实惠,主办方进行的购房俱乐部会员招募、大抽奖、楼市图免费发放、看楼车等活动,让购房者和观展者在展会期间不仅得到自己想要的房屋信息,而且还能深入其中,与参展各方近距离互动。与此同时,二手房、银行、律师、家装等相关行业展区的设置也为百姓提供了服务的平台。

行业继续前行,房展还要持续举办,又一届的展会即将到来。4月15日—17日,2011年的齐鲁春季房展会又是一个什么样的面貌出现在大家面前,在调控最严厉、最深人的时候举办,这更成为各界关注的焦点。而借助这一舞台验证或探求市场发展趋势和行业未来方向,将是行业赋予新一届展会最大的意义所在。

(楼市记者 田圆)

精彩活动丰富百姓生活

在展会上举办各种百姓参与的活动,也是历届展会的一大特色,为使参展企业能够在展会上取得不错的销售业绩,同时也让百姓在展会上得到实惠,主办方进行的购房俱乐部会员招募、大抽奖、楼市图免费发放、看楼车等活动,让购房者和观展者在展会期间不仅得到自己想要的房屋信息,而且还能深入其中,与参展各方近距离互动。与此同时,二手房、银行、律师、家装等相关行业展区的设置也为百姓提供了服务的平台。