

本报日照海景房山东巡展首站泰安赢得开门红

与会客户数量质量超预期

文/片 本报记者 李玉涛

6月15日,日照最具投资价值海景房山东巡展首站走进泰安,吸引了当地百余位意向购房者来到现场。两个半小时的推介会,日照兴业房产和海纳地产的工作人员详细介绍了各自的楼盘项目。泰安当地一位市民听得起劲,听完介绍就想来日照看房。

日照海景房巡展首次走进泰安

此次日照海景房山东巡展是继去年枣庄、滕州巡展之后,本报组织的第二次省内异地巡展,也是日照海景房第四次异地推介,泰安推荐会地点设在泰安五星级酒店——宝龙福朋喜来登酒店。

本次推介会由齐鲁晚报《今日日照》和《今日泰山》联合主办,得到了日照兴业房产和海纳地产的大力支持,两家日照高端房企共推介了10大高品质楼盘。15日上午8点,两家房企的工作人员就来到了会场,安装展示架,摆放宣传单页,为推介会做准备工作。8点30分左右,已有不少当地的市民来到酒店咨询日照海景房。

15日上午10点,推介会正式开始。主持人首先详细介绍了日照,让泰安市民深入了解这座海滨城市的魅力。之后,日照兴业房产和海纳地产的工作人员先后上台介绍了各自的海景房项目。两个房企都非常重视此次推介会,事先都精心制作了PPT。

“我10多年前去过日照,今天在家门口看你们的城市宣传片和这些楼盘项目介绍,给我的震撼不小,这些年,日照发展得很好。”一位打算在日照购房的泰安市民刘先生,边看《日照楼市图》边说。

听完楼盘介绍 选好心仪楼盘

两大房企的工作人员介绍完项目后,推介会进入自由咨询环节,意向客户到各个房企的接待处咨询相关事宜。

本次推介会吸引了百余位意向购房者参会,两大房企的职业顾问现场收集了数十位意向客户的资料。两个房企的工作人员都忙得不亦乐乎。发宣传单页、登记客户信息、介绍楼盘项目……

今年55岁的王先生在泰安一事业单位上班,15日上午,他和妻子先后来到推介会现场。他说,过去他经常去日照出差,对日照一点也不陌生。“看完推介会,我已经有看好的楼盘了,我计划近期购买一套房子,等退休之后,和老伴到日照养老。”

“泰安离日照很近,交通方便,开车去也就三个小时,去青岛要6个小时,去烟台就更远了。”王先生说。

另一位市民,左手拿着《日照楼市图》,右手拿着各楼盘的介绍资料,详细咨询楼层、户型等楼盘信息,听完介绍,这位市民说:“日照的楼盘确实不错,我现在就想去看房了。”旁边还有几位市民笑着回应:“去吧!顺便把我也捎过去。”

客户数量多 宣传效果好

据参加此次推介会的房产企业介绍,他们认为这次推介会不管是客户数量还是质量,都是比较高的,“比我们预期的要好。”日照兴业房产的王经理说,异地推介会积累客户固然重要,但形象宣传也是重要收获。“如果外地人来到日照能知道兴业房产,这也是异地推介会的成功。”

另一位参展企业代表表示,推介会是一个契机,将日照海景房品牌深入其他城市,深层挖掘海景房消费以及进一步提升企业品牌知名度,提高品牌价值,拉动日照海景房与旅游地产的发展。

记者看到日照海纳地产的工作人员在记录本上详细登记了近20位意向客户的资料。“之前去过很多省内的内陆城市推介,感觉这次效果是最好的。”海纳地产职业顾问卢彦升说。

为了方便购房者到日照看房,本报还准备提供免费大巴车,于下个周末组织客户到日照看房。

此外,推介会现场,主办方还为到场的嘉宾准备了丰厚的礼品。全场三轮抽奖让不少客户都抱得大奖而归。

据介绍,泰安只是此次海景房推介的第一站,之后推介会还将继续举办,“这次推介会效果不错,我们将总结经验,接下来与其他兄弟记者站站合作,陆续到淄博、莱芜等地进行推介。”主办方一位负责人说。



自由咨询环节,意向客户到各家房企的接待处咨询楼盘项目。



推介会上,一位泰安市民仔细观看本报制作的《日照楼市图》。



一位意向购房者在房企接待处登记相关信息。

● 相关新闻

日照战友打电话 告知参加推介会

本报记者 李玉涛

15日上午,泰安市民赵先生早早来到会场,向房企工作人员咨询海景房。今年46岁的他于2000年从部队转业回到泰安。在日照的战友专门打电话邀请他参加此次推介会。

“我有几个战友是日照的,之前经常听他们说日照的房子不错,建议我去买一套,但可惜一直没去过。”赵先生说。

“前段时间,在日照的战友专门给我打电话,说日照海景房要来这里做推介,让我记得来参加,后来我在报纸上也看到了。”他说,在别外一沿海城市的战友也曾跟他提过当地的海景房,但多是在乡镇上,基础设施配套不完善。

“这次去日照看房,打算带上几个战友,一起到日照去聚聚。”他说。

从济南赶到泰安 替父母选海景房

本报记者 李玉涛

今年30岁的刘女士算是此次推介会“远道而来”的客人,她专程从济南赶到泰安,替父母选购日照海景房。

“父母早就打算在日照买房子,以后去那养老,一个泰安的朋友之前跟我说这里今天有推介会,趁着周末,我就从济南坐高铁来了,17分钟就到了,很方便。”她说。

据介绍,在今年的齐鲁房展会上,她曾陪父母一起去济南舜耕国际会展中心的日照海景房展区看过,当时已经看了个大概,但没决定购买哪个楼盘。

“日照的环境好,空气质量好,适合老年人养老。”她说,下个周末她计划陪父母乘坐免费大巴车一起去日照看看。

◎ 现场观察

日照海纳地产帮购房者减轻经济压力

首付5万元,吸引了不少人

本报记者 李玉涛

“首付5万元”,享受滨海生活,日照海纳地产的伴山伴岛项目颇低的首付款吸引了众多购房者。

“首付怎么这么低?”一位意向购房者问。

据该公司现场的一位职业顾问介绍,这是他们公司专门为减轻购房者的经济压力,推出的一项金融优惠政策。

“假如一套房子总价是30万元,首付按30%算应该是9万元,但是客户可以先付5

元,其余四万,我们公司垫付,等过段时间客户再补齐余款就行。”该置业顾问说。

记者看到,不少潜在的购房者都被伴山伴岛的这一优惠政策所吸引。“确实不错,房价也不高,首付还很低,可以考虑。”参与推介会的一位泰安市民说。

此次推介会,日照海纳地产主推伴山伴岛和海纳现代城二期两个项目。其中,现代城二期按揭付款优惠1%,全款优惠2%;伴山伴岛别墅可议,小高层首付5万元。