



2014烟台住博会

# 住博会三天卖了658套房子

## 成交额4.9亿元,地角好、配套好的楼盘仍不愁卖

本报6月22日讯(记者 李园园) 与低迷的楼市市场相比,2014中国(烟台)国际住宅产业博览会可谓热闹非凡,开发商各种促销活动吸引了不少购房者。22日,记者从住博会组委会了解到,截至22日下午4点,住博会开展三天成交658套房子,揽金4.9亿元。

送被子、送酱油、送饮料、扫码就有奖,以及比基尼、护士

服,开发商为了招揽人气,使出浑身解数,准备了各种各样的活动。与往年相比,今年送的礼品又多又“贵重”,不少开发商同时举办3-5个送礼活动,为的就是让市民留下电话号码,达到蓄客的目的。

此外,不少开发商还实实在在地推出特价房源。福山区一楼盘推出10套4568元/平方米的特价房,比该楼盘的均价便宜1000

元/平方米;莱山区一楼盘打出42万/套的标语。“现在房地产形势不好,开发商定的价位不高,新开的盘基本都是低价销售,一些尾盘在降价清盘。”芝罘区一项目负责人称,不少客户上半年一直在观望,住博会上价位合适肯定有不少出手的。

“楼盘所在位置好,周边配套好,楼盘品质又不错,市场不好也不愁卖。”一位业内人士

称,从住博会现场看,好地角、配套完善的品质楼盘仍然有大量客户,促成不少成交。

根据住博会组委会的统计,截至22日下午4点,住博会开展三天房地产意向成交量8940套,意向成交额68.1亿元;实际成交量658套,实际成交额4.9亿元;建材部品实际成交58.3万件,实际成交额1.39亿元;共有52.9万人次参观。

### 住博会人气旺 移动也来沾光

住博会现场人气火爆,除了与房产相关的装潢、设备等企业外,移动公司也来沾光,现场推出免费更换4G卡业务,同时推出私人定制的套餐,受到不少市民欢迎。

“趁现在免费,先换成4G再说。”在国际博览中心C馆,中国移动展位前排起长队,不少市民在等待换免费新卡。移动工作人员告诉记者,以后使用4G卡是个趋势,趁着住博会人气旺,不少人来看房顺便也能办理了业务。移动公司推出免费办理4G卡业务,同时推出私人定制套餐,推出不同类型的套餐,满足不同客户的需求。

据移动工作人员介绍,4G最大优势是速度快,“一部700M的高清电影,用4G网络下载,最快1分钟就可以完成。”移动4G采用的是TD-LTE网络,比现在用的3G网络有着更大带宽、更高速率的下一代移动通信网络,上网峰值下行速度将达到每秒80兆。

本报记者 李静



在商家的抽奖活动现场,排起近20米的长队。 本报记者 韩逸 摄

### 还没进展馆 收了20多张传单

22日是住博会开展第三天,由于是周末,相对首日来说,展馆内更加火爆,而各大开发商也卯足了劲促销宣传,在馆内馆外广散传单。现场记者体验发现,从下车起,还未进入展馆就收到20多张传单。

“看一下这个楼盘吧,性价比很高。”22日,记者刚踏进国际博览中心前面的广场,一位散发传单的小伙子便递上一张楼盘传单。从广场到展馆门口距离不长,却站了很多散发传单的工作人员。记者还没进入展馆,手里便收了20多张传单。展馆大厅内,散发传单的工作人员沿着入馆的通道,站成两排长长的队伍,记者一路走下来,两手已是满满当当,被塞进了各种房产信息以及装饰材料广告。

展馆内一位保洁员说,她在车展、住博会等展会上打扫过多次卫生,这次的垃圾量确实很大,“主要是大多数楼盘都推出了活动,抽奖的多,奖券多。”这位保洁员说,这次住博会的传单量也多。“刚开始的时候,负责的这个展馆只有两名保洁员,但垃圾实在太多,又增加了两名。”这位保洁员说,“一天清理的传单量估计得近千斤。”

本报记者 秦雪丽

## 商家蓄客 各显奇招

### 招数1 送玫瑰送玩具,筛选客户有目标

在福山区钦隆置业展位,玫瑰园真的成了“玫瑰园”,展位里堆满了玫瑰,不少人排着队领取玫瑰。工作人员说,本次展会共准备了8000多支玫瑰,市民参加设置的小游戏即可获赠玫瑰。而在高新区博源地产展位前,市民张女士说,登记了自己的电话和姓名,就可以给3岁的儿子领取一个创意吸管。

商家并不是盲目推出活动,而是锁定目标,有针对性地筛选客户。玫瑰园主打70-80平方米的房型,购买婚房的年轻人是他们的目标客户群体。而博源明都定位学区房,吸引到了孩子,也就是吸引到了家长,这对他们推出学区房很

### 招数2 售楼处设置大奖,吸引顾客去看房

除了提高现场人气外,有些商家还采用“放长线,钓大鱼”的方式,设置更好更贵重的奖项,将顾客吸引到售楼处看房。祥隆地产打出“展会期间,客户到访售楼处,即可获赠价值200元的日本进口音箱”的标语,工作人员说,一共50台,送完为止。君山水也打出宣传,参

### 招数3 美女模特助阵,提高广告印象率

不光请了置业顾问,一些开发商还请来美女模特助阵。在“山水龙城·天悦”展位区域,几个国外美女吸引了不少市民关注。此外,一些穿着晚礼服、古装、婚服的美女模特也赚足了市民眼球。特别是在力高·阳光海岸展区前,一排穿着比基尼的美女吸引了不少人气。融科·滨海

打出了“城市综合证诊疗中心”的招牌,同时聘请了模特,穿着与主题配套的护士制服,引人注目。

现场工作人员说,商家请来美女助阵,采用的是“车模效应”。随着车展的发展变迁,车模已经成了车展时的必备元素,开发商也想借此增加人气,提高广告印象率。

### 招数4 赠送生活用品,成本不高人气足

在住博会现场,不少商家免费赠送购物袋、扇子、酱油醋、帽子等物品,赚足了人气。“先登记再领礼品,排好队,别着急,都有,都有。”负责发放礼品的工作人员这几天可忙坏了。在绿叶置业展区,工作人员忙着给市民分发帽子,连喝水的工夫都没有。芝罘区一家楼盘工作人员说:

“从开始发放购物袋起,人就不断过,队伍一直排得老长。”60多岁的刘女士说,她家住烟台大学附近,商家发放礼品,反正也是免费的,多领点也挺好。据了解,不少大妈大叔时间充裕,有时回来领奖品,这帮商家赚足了人气,增强了宣传效果。

本报记者 李静

# “恒昌财富杯”半身人世界激励大师来莱山了 票源很紧张,再犹豫真的错过了

自约翰·库蒂斯来烟台讲座的消息报道后,很多市民和单位团体前来抢购入场券。烟台卓思企业策划有限公司负责人告诉我们,现场的看台票早已全部售罄,目前只有少量VIP余票。



**半身人创造传奇**

了解约翰·库蒂斯的人都认为他是这个世界上最不幸的人:1969年8月14日,约翰出生时只有可乐罐那么大,腿是畸形的,而且没有肛门,医生预言他活不过一周,但他却生存至今;1987年,他没有知觉的腿被同学用铅笔刀割得一塌糊涂,甚至割掉了他的脚趾头,不得不做了腿部切除手术;1999年,约翰准备结婚时患上了睾丸癌。摘除睾丸后,医生又告诉他癌细胞已经扩散,他最多可以活24个月。

中学毕业后,约翰·库蒂

斯趴在滑板上敲开一家又一家店门,问是否愿意雇用他。经过成百上千次失败后,他在一家杂货铺找到自己的第一份工作。1988年9月,约翰·库蒂斯用自己打工赚的钱买了人生中第一辆车;1992—1994年,他连续三年获得澳大利亚残疾人乒乓球冠军,世界排名十三;1996年,他开始学习举重,最佳比赛成绩125公斤;2000年,约翰·库蒂斯收获了自己的爱情——他与已经离婚带着儿子的里恩结了婚。

**半身人掌控命运**

一次偶然的公开演讲,开

启了约翰·库蒂斯人生的一扇窗。在一次午餐会上,他应邀对自己的经历作了简短的演讲,他的经历和现状让现场观众热泪盈眶,他也因此赢得了热烈的掌声。一个女人跑到台上哭着说,她非常不幸,正准备自杀,身上还带着手枪,听了他的演讲后,她觉得自己应该好好地活下去。

就是这次演讲让约翰·库蒂斯意识到,到讲台上讲出自己经历的恐惧和忧伤,讲出自己的挣扎和拼搏,给他人以启迪,是一件非常重要的事情。从那以后,他开始了公众演

讲。至今,他的“足迹”遍布世界200多个国家和地区。

“别对自己说不可能!”6月29日,约翰·库蒂斯将在烟台山东工商学院体育馆进行一场大型励志演讲,由卓思策划组织的烟台微公益平台也将同时启动。届时,购票参与讲座的读者有机会与约翰·库蒂斯共进慈善晚宴,并同时聆听芝罘区第三届道德模范的感人事迹。

**主办单位:**山东大学烟台校友会  
**冠名单位:**恒昌财富  
**协办单位:**中国高校烟台

**校友会联盟**

**承办单位:**烟台卓思企业策划有限公司  
**赞助单位:**御花园老年公寓、TOT皮革、海阳招虎山、福田体检中心、蓝星艺术培训学校、好运来礼仪、烟台维萨酒业、昆仑国际大酒店

**售票点:**  
芝罘区:海港路名钻行,电话:6263888。  
开发区:烟台华纳名庄酒窖,电话:6398829。  
莱山区:饰界传说设计会馆,电话:6901760