

## 楼市营销战升级

# 房企开始岁末冲刺

进入2014年的最后一个月,与往年相对冷清的楼市而言,不少楼盘选择在今年岁末开盘或加推,据记者了解,12月份有10余个项目首次开盘,另有众多楼盘选择在此时间段开盘加推,在年底来临之前形成了一个市场供应的小高潮。而随着岁末冲击阶段的到来,开发商更是各种营销手段层出不穷,让购房者目不暇接。

### 多楼盘岁末集中加推

据了解,进入12月,绿地城、海尔·云世界、中捷·紫悦华庭、德润天玺、大尧·风华盛景、中弘广场等超过10个项目,选择在这个时间开盘加推。这10多家楼盘预计将为济南市带来大量房源,在限购放开、省城大部分银行开始给房贷打折的背景下,可以预见,12月将成为今年以来难得的楼市旺季。

业内人士分析,2014年收官在即,随着政策的持续利好和购房者信心的逐步恢复,济南楼市企稳回升的态势开始显现,未来还会有越来越多的房企加入到年底的地产盛宴中来,省城楼市或将“以楼市翘尾”的热闹氛围中,为2014年的楼市画上圆满的句号。



上周末,重汽翡翠外滩举办活动,年底冲刺。

### 楼市营销战岁末升级

与之前项目的火热宣传相比,进入12月份,为进一步冲刺销售量,吸引潜在的意向客户下单,花哨的噱头已经不足以吸引购房者,“真金白银”的实惠才是制胜的法宝。近日,位于全福立交桥北、小清河南侧的学区楼盘荣盛·锦绣澜湾项目,推出“零首付购房”的活动,让众多业内外人士,深受震撼。据了解,购房者只需缴纳1万定金,即可签订购房合同,办理网签、贷款,而30%购房首付款在2015年3月31日前交齐即可。这项政策受到了众多购房者,尤其是众多刚需购房者的欢迎。荣盛·锦绣澜湾项目负责人告诉记者,“零首付购房”活动推出以来,每周顺销的住宅均在20套以上。

绿地集团2014年在唐冶新区的大手笔巨作——绿地城,位居东城政务、商务、文体三心交汇之处,力图打造500万平方米的世界级宜居生态城,12月项目首次盛大公开亮相,推出的优惠力度也是空前。据了解,绿地城首期绿地香树花城,样板间示范区12月12日即将开放,此次推出90—130平米的住宅产品,单价仅为4800元/平米起,让东城住宅重回“4字

头”,吸引众多购房者的目光。而同期在绿地城举行的北方最大的室内冰雪嘉年华的活动,也同步向购房者开放。另外,中弘广场的百万大米全城发放、龙湖的大型变形金刚展巡城等众多营销活动,在当下的楼市中也引起巨大反响,让楼盘营销的传播率和购房者的参与度大大增加。

(楼市记者 田晓涛)



## 重汽 责任 地产在行动

重汽·翡翠外滩红星家装讲座本周六启幕  
捐书换抱枕活动火热进行中

2014年是重汽地产的“优质服务年”,其“优质服务年”的核心就是要更好地为消费者服务,不管是居所还是精神生活,回馈的不仅是产品,还有公益行动。从公益捐书活动到红星美凯龙家装讲座,重汽地产努力推动城市文化艺术建设,充分体现了作为国企地产的高度社会责任感和号召力。



### 【一书一爱心】公益捐书活动火爆

由齐鲁晚报和重汽地产联合举办的“捐书换抱枕活动”自上周六在重汽·翡翠外滩浓情启幕以来,得到了广大市民的热烈响应,每天都能收到许多捐书。从现场捐书情况看,大多数书籍皆适合不同年龄段的儿童阅读,一份份真诚的爱心在翡翠外滩传递着,给这个寒冷的冬日注入了温暖的力量。项目收集到的所有书籍,都将统一捐赠给由济南电视台选择的希望小学。和孩子一起参与此次活动,既能让在家里闲置的书籍找到合适的归处,又能给孩子树立爱心榜样,还可以换得精美抱枕,可谓一举三得。



### 【一心一意家】2014优质服务年继续

“用人品打造精品,用精品回报社会”是重汽集团企业理念,集团的这个核心理念指导着重汽地产的发展。重汽地产对客户的责任主要体现在产品与服务上,而这正是重汽地产的优势所在。产品方面,重汽地产过硬的产品品质已得到了泉城市民的广泛肯定。外滩项目的高标准施工曾经荣获“山东省安全文明示范工地”称号。在高标准施工要求之下,重汽·翡翠外滩工程团队保证中区年底交房,让业主能够尽早入住新家。目前,重汽·翡翠外滩中区年底即将交房!3号楼火爆加推,限时钜惠开盘在即!

### 【一砖一瓦情】红星美凯龙家装讲座

翡翠外滩中区交房在即,很多业主们肯定想着如何装修房子!其实装修从来都不是简单事,各种风格类型、预算等让人身心俱疲。为回馈广大业主,翡翠外滩将于本周六举办家装讲座活动,携手中国民营企业500强前50位红星美凯龙团队,为业主们提供适合自己户型的完美家装解析。活动当天将针对重汽·翡翠外滩部分户型装修进行具体分析,第一时间解决业主对于户型遇到的疑问,并给出实际有效的解决办法,不仅能为业主解决一系列装修问题,更能为业主之间的交流提供平台,开启属于重汽·翡翠外滩的幸福生活。

