

日照海景房山东巡展淄博推介会受追捧

近半数意向者要来日照看房

9月1日,日照海景房山东巡展淄博推介会开展。通过前期超过两周的连续重点宣传,近百名有购房意向的淄博市民来到推介会现场。推介会上,日照兴业房产和山海天城建的工作人员都对各自的海景房项目作了细致的介绍。不少人被日照的环境所吸引。到活动结束后,近半数购房意向者表示要来日照看房,纷纷到会展签到处主动留下自己的联系方式。

文/片 本报记者 李清



淄博市民向置业顾问咨询房产项目。

提前两个小时
赶到推介现场

本次日照海景房淄博推介会是继枣庄、莱芜、泰安等地的第六场省内推介会,也是日照海景房首次以集体推介的形式亮相淄博市场。

9月1日,推介会在临淄齐都大酒店举行。原定9点半开始的巡展活动,早上七点半左右就有市民前来咨询相关事

宜。活动正式开始时,展厅里已经人头攒动。

来自临淄本地的刘竹泉老人已到古稀之年,他与另外五位老人是到达会场的第一批人。为了能够了解日照海景房,多年以前就考虑在海边置房的他等待了两个半小时。他说:“我们几个一直想组团购买海景房,这次日照房产推介给我们很好的机会了解日照海景房,等几个小时无所谓,房子的综合质量才是我们最关心的。”

近半数意向者
打算来日照看房

在活动开始之前,超过三成前来与会的淄博市民在签到处就表示要去日照看房。活动开始后,主办方先组织大家观看了日照形象宣传片。随后,兴业房产和山海天城建先后介绍了12个经典海景楼盘。其中兴业银河华府和教授花园作为日照海景楼盘的代表受到淄博市

民的强烈关注,活动还未结束,就有数十名热心市民表示要到日照看房。

到活动结束后,近半数有购房意向者表示要来日照看房,纷纷到签到处主动留下自己的联系方式。

投资与养老

日照海景房潜力大

记者注意到,参加本次推介会的淄博市民中,超过七成为40岁以上的中老年人。这些老人多是看中日照较好的养生环境,中年人多为置业和投资需要,看中日照海景房巨大的发展潜力。

来自临淄的徐先生长期关注房产发展。他说:“早在五年前,我就看过相关报道,说山东沿海城市中,日照房产的发展潜力位于山东前三名。那个时候我就想去日照买海景房了。”他说,由于日照旅游事业发展迅速,由旅游带动的房产、购物等产业涨势明显,日照的海景房也成为他最看好的海景房地区之一。“我准备过几天去看看这几个楼盘。”

与会人员很看重
房子周边环境

徐先生还说,环境因素是海景房升值重要的参考因素,这也是他看重的购房因素之一。

在不到半个小时的自由咨询时间里,前来咨询的市民中,绝大多数关注海景房的周边环

境和配套设施。其中距海边多远,楼盘的绿化面积比例和日照海滨气候规律等成为继楼盘信息之后最受关注的信息。

据淄博本地的房产销售商介绍,在过去五年当中,海景房周边环境和配套设施建设越来越受到关注,一些建设在郊外价格优惠但配套设施并不健全的海景楼盘,其市场份额逐渐走低。随着日照整体形象和知名度的提升,日照海景房需求正呈上升趋势。

组团赴外地推介
让房企更自信

本次推介会是日照海景房山东巡展的第六站,也是日照海景房首次以集体推介的形式走进淄博。因为有了在莱芜、泰安等地举办推介会的丰富经验,主办方准备得很充足,前期两周的时间共发放宣传资料超过一万份,受到了淄博市民的空前关注。

据了解,日照兴业集团和山海天城建集团均派出精干的工作团队参加本次推介会。与本报有过多次房产推介合作经验的兴业集团更是派出了由17名工作人员组成的团队参加本次巡展。

“组团推介,让我们更加自信,也更能获得认可。我们相信通过这样的宣传推介,会有更多的人认识日照海景房,购买日照海景房。”一房产公司负责人说。

天德海景城签约仪式盛大举行

8月31日,天德海景城签约仪式在售楼处举行。据了解,此批客户是近期已经交过定金的准业主,他们大多为整层购买者,签约仪式采用集中签约。

上午9:00,准业主已经陆续到达售楼处,其中不乏有新客户前来咨询剩余房源;9:30,签约活动正式开始,天德海景城置业顾问以饱满的热情迎接每位顾客,在工作人员的安排下,售楼处内的签约仪式有序进行,签约成功者,还会获得苹果电脑以及吸尘器、水晶模型等丰厚礼品。一小时之内,17F、22F、26F均已整层售出。

鲜花飘香,古筝悠扬,开

发商为在外等待签约的客户准备了水果、糕点及饮料。在音乐中,边品尝着美食,边和其他购房者交流着心得,天德海景城带给大家的,不仅仅是商品,更是人性化服务。以绚烂繁华之态,为领袖事业宏图锦上添花。

太难的海景城样板间已盛大启幕。

