

成长

整合产业链 拓展新空间

经过了十年的征程,齐鲁楼市品牌效应逐步增强,通过各种形式的活动,拉近了楼市专刊与百姓的距离,同时与开发企业建立了良好的合作关系,这些都促成了齐鲁楼市品牌的逐步形成和将其延伸出去的可能,围绕着该品牌,齐鲁晚报如今成立了齐鲁楼市不动产机构,齐鲁地产电视栏目,以及对一手房的代理销售等,依托着齐鲁楼市强大的品牌效应,整合产业链,拓展事业的发展空间。



代理楼盘参展现场

齐鲁地产栏目：“打造山东电视地产栏目第一品牌”

2007年3月1日,齐鲁地产栏目在山东电视台开播,开始了齐鲁楼市品牌与电视媒体的第一次尝试运作。

《齐鲁地产》栏目的开创,一方面拥有了山东电视台覆盖全省的资源,最重要的是结合了齐鲁晚报《齐鲁楼市》这一品牌,将齐鲁楼市专刊多年的房地产行业操作经验引入到电视媒体的操作,为开发商搭建一个推广品牌、传播信息、

沟通、交流的平台。《齐鲁地产》在运作中,为百姓第一时间提供房地产的全方位咨询,以新闻观察的眼光分析房地产市场风云变幻,以地产专家的头脑评析房地产投资价值,以权威的数据展示楼市涨跌行情,以敏锐的眼光捕捉楼市新秀,以广阔的视角汇集各地楼市动态。如今,《齐鲁地产》已经成为山东省内唯一的房地产电视专业栏目。以“打造山东电视地产栏目第一品牌”为目

标,将与政府单位、开发企业广泛合作,共同打造服务于观众的媒体平台。

现在栏目每天播出两期,首播在晚上21:20播出,重播次日早上6:30重播。每期15分钟,分为两个时间段,分别为新闻播报专题栏目时间。在栏目的安排上,齐鲁地产设置了楼市新闻、齐鲁名盘、楼市焦点、齐鲁地产名人堂等8大板块。

不动产机构：

“根植齐鲁大地，服务百姓置业”

齐鲁楼市不动产作为齐鲁晚报2010年的创新项目,经过一年的发展,目前已经在济南市开出了45家店面,基本上覆盖了省城二手房交易的热点商圈,并且辐射到了济阳、章丘、长清、商河等周边县市。

在齐鲁晚报强大公信力以及齐鲁楼市品牌的作用下,目前,各个店面进入了平稳运营期,其中,

和强大的资源整合能力,在济南房地产经纪市场创造了奇迹,被业内誉为“齐鲁楼市速度”,同时,也赢得了广大消费者的青睐。

按照报社的战略部署,2011年,齐鲁楼市将成立山东区域总部,在做大做强济南市场的前提下,将有节奏的开拓临沂、济宁等市场。经过缜密的调研,临沂区域分部已经组建起班子,初步定出各项加盟政策。齐鲁楼市不动产计划在未来四年内,在山东省各个地市建立1000家房产中介门店,培养5000名核心房地产经纪人员,市场份额要占到山东省房地产经纪市场的20%,真正做到,打造国内知名高水平房地产经纪品牌。

一旦该渠道建立起来,山东区域总部将积极研发其他延伸业务,包括新楼盘代理、尾盘代理、分类广告代理和房地产金融服务等等。比如,济南区域总部经过调研,目前正在和一家银行接洽,计划将店面的所有房屋过户贷款业务都交由该银行去做,银行将在一年内为报社支付15万元的合作费。

齐鲁楼市不动产在为报社创造经济效益的同时,也为读者解决了住房消费问题,更好地、更全面地服务于读者,在房地产经纪行业实现了晚报产业链的强势延伸,与晚报品牌形成了良性互动。

(楼市记者 田园)

房产代理：

最深入的行业介入

2009年,齐鲁楼市开始尝试与开发企业更深入的合作,进行一手房的策划营销。于是,由三鼎房产在浆水泉路上开发的多层项目汇东香墅里,成为与齐鲁楼市品牌首度合作的楼盘。

为了首个代理项目的成功推广销售,齐鲁楼市专刊工作人员分工进行了项目的前期市场调研、景观设置、案名确定、户型调整等等工作,如今,整体项目销售基本完毕。齐鲁楼市品牌对于代理行业的介入,一方面藉着齐鲁晚报广阔的平台和相关人才,另一方面就是楼市专刊丰富的行业操作经验。深入的房地产介入,不仅从专业的角度在业内占领了一席之地,而且也从中发现和培养了人才,为齐鲁楼市今后进入更多的领域打下了良好基础。



齐鲁楼市不动产活动现场

有4家店面在前期运作成熟的基础上还成功开设了分店,有近两成的店面在运作不到三个月时间就收回了前期的所有成本。齐鲁楼市不动产以其专业的运营模式,强势的宣传优势



代理楼盘售楼处



齐鲁楼市不动产公益活动