



“看房团”在长城五金机电商城选商铺。

本报首期看房团“看”实惠,安居·上上城和弘盛现代城给出特供价

“看房团”八条线,周周都发车

本报泰安5月13日讯(记者 梁敏) 12日,本报首期“看房团”热闹行动,30多市民乘免费专车到泰城4个楼盘看房。开发商不但赠送精美礼品,还给“看房团”成员购房优惠。本报“看房团”目前确定8条线路,每周都将组织免费看房。

12日一早,居然之家泰安店赞助的两辆看房车准时抵达银座金街,车上还为“看房团”成员准备30多份礼品。8点30分,“看房车”准时出发。

安居·上上城是第一站,该项目一期已交付入住,社区景观实景想看就看。二期准现房销售。“看房团”到达后,直奔工地,他们沿途参观一期绿化项目和二期样板间。很多成员说,建筑细节和绿化很贴心。78平米实用两居室和107平方米经济三居室最受欢迎,大家争相登记信息。

“看房团”又来到金城缙香项目,这是安居房产的一个新项目。温泉路项目工地,虽然只有一个咨询处,“看房团”很多人查阅户型图,询问起周边配套建设。“越是这种新项目越值得考察,像以前的志高国际,再早之前的花园洲、奥林匹克花园、容郡国际,第一批买的都赚了。”“看房团”成员刘先生说他准备出手了。

活动第三站是长城五金机电商城。走进售楼处,巨大的沙盘和丰富的业态组成让不少人感到惊奇。报名时,市民王先生指名看这里的商铺,他之前了解过这个项目,感觉有投资价值。“我登记了,希望过段时间这开盘时能享受点优惠。”

弘盛现代城项目位于旧镇社区,是看房活动的最后一站,大家直奔售楼处。弘盛地产备好精美礼品。了解项目情况后,“看房团”的李女士说:“只看沙盘心里没底,一定得到工地看看。”像李女士一样,大多数团员要求前往工地实地看房,尽管南湖大街与南关大街交汇处有些堵车,但“看房团”还是绕路去工地参观。中午11点半,看房活动圆满结束,大家都说看得心里有底,半天时间逛得值。

本报“看房团”总共划定8条看房线路,每周都将组织看房活动,欢迎市民报名入团,及时掌握看房活动信息。本报“看房团”的宗旨是帮助市民买到质优价廉合心意的好房子,参与“看房团”的市民将享受到意想不到的实惠,优惠政策保留一周,仅限已登记成员。市民入团后可根据自身实际情况报名看房线路,“看房团”不收取任何费用,每次看房活动为时半天,有意者拨打18653881001咨询,也可申请加入齐鲁晚报《黄金楼市》专属QQ群165610228报名。



参观安居·上上城现房实景。



弘盛现代城工作人员(左三)介绍项目。



研究安居·金城缙香户型设计。



置业顾问介绍楼盘情况。

“看房团”有力量 最多每平优惠200元

“加入‘看房团’,到底有什么优惠。”几乎每一位看房团成员都有这个疑问。作为一项公益活动,本报也想让读者享受便利看房机会的同时,获得真正正实惠,因此,每次安排线路前,首项工作就是向开发商争取优惠政策。

本次看房活动在售楼源只有安居·上上城一家,安居房产相关负责人当场宣布,所有房源,在现有优惠的基础上,根据楼层和户型不同,每平方米再

优惠50—100元。此项优惠保留一周,仅提供给本期“看房团”成员。

弘盛现代城虽然项目仍未启动销售,但是项目负责人也明确表示,“看房团”成员登记后,开盘时刻享受每平方米100—200元不等的优惠。

团结就是力量,相信会有越来越多的市民加入“看房团”,大家团结起来,一起去看房,本报将为市民争取更大优惠。

年底要结婚 这套78平准现房正合适

肖先生和女友杨女士相恋多年,在“看房团”里,两人牵手而行格外幸福。“计划年底结婚,可还没买到合适的房子。”杨女士说,她之前来过安居·上上城,对这里的房子还算满意。这次随团来,正好赶上该项目做好绿化景观,并开放样板间。杨女士从小区广场到绿化再到样板间,都仔细参观一遍,对房子更感兴趣了。

记者注意到,她对各个户型都看得特别仔细,在售楼处,当大多数人在售楼处沙盘前询问楼盘情况时,她已经拉

着男友去找置业顾问计算首付比例和贷款金额了。“小两口”对78平米实用两居室表现出浓厚兴趣。记者了解到,按照工期,安居·上上城将于年底交房,精装修只需添置家具就能入住,这恰恰能满足杨女士的需求,她表现出较强的购买意向。

为响应“看房团”的号召,安居房产项目负责人还为杨女士提供一定优惠。肖先生和杨女士表示仍需商量一下,又随团参观其他三个项目,并未作出最终决定。

首期30多个人 都真心实意买房子

看房、选房是每个家庭的大事,一般都要全家出动。自4月底本报组织“看房团”,记者与开发商沟通时,一直以报名人数×2来计算实际看房人数,各楼盘也都以此准备礼品。

12日活动当天,记者发现只有少数“看房团”成员与家人一起来看房,超过8成成员都是一个人来的。问起原因,市民孙先生说:“你们这个

活动很好,免费车带我们去看房,还给我们争取优惠价格,不能再给你们添麻烦了,我今天先打个前站,明天再和我家人一起去看。”

在售楼处,一位置业顾问说:“这批客户‘含金量’很高。我干这行多年了,客户是不是想买房子,是不是来凑数的,一眼就能看出来。你看他们问得那么详细,能感觉是真心实意买房子住的。”