

海景房济南巡展完美落幕

烟台置业备受济南市民追捧

专刊记者 闫丽君 夏超

现场再现

6月2日上午,由本报主办的“发现价值”——烟台最具投资价值海景房巡展在济南索菲特银座大饭店圆满落幕。

此次活动正是为了满足广大省城市民对滨海生活的向往,以及到海滨城市居住的需求,所以本报特别邀请了烟台两家颇具实力的开发商携其性价比高的楼盘项目去济南做展示推介,现场受到了广大济南市民的热捧。据统计,当天共发放各类宣传资料达2000余份,几百组客户现场留名登记,称要先来烟台参加后期看房。

推介会现场



参展市民热情咨询

2日上午,尽管济南的天气很炎热,但依然无法阻挡泉城市民对烟台海景房的关注和热情。早上8点多,当工作人员还在现场整理资料时,就陆续有市民来到推介会现场咨询相关情况,魏鸿武就是其中之一。

“推开窗就可以看到湛蓝的大海,走出家门就可以在沙滩上漫步,依在窗口便可迎习习海风。”这是魏先生一家三口在烟台的暑期度假生活。他告诉记者,清新的空气,宜人的气候,辽阔的大海,烟台给他们一家带来了愉悦的生活享受。

他称,自己就想买一套小户型,最好是两居用来度假自

住,单价在8000元以内都能接受。“当然,环境很重要,最好是能看海的。”正如魏先生讲的,夏日里,烟台海滨的清凉无不让省城市民对这个避暑胜地充满了向往。在省城一家银行工作的张女士也告诉记者,她一直想在沿海城市购买一套住宅,正巧有这么一个介绍烟台项目的机会,就来听听。而和张女士有着同样想法的购房者不在少数,他们除了自身需求外,还有一批置业者是为父母买房,“爸妈辛苦大半辈子了,该让他们享点福了,济南夏天太热,想在海边买套房子让两位老人去避避暑”,一位济南置业者孔先生如是说。

优惠多意向也大

“海景房来济南巡展为我们面向国内推荐自己的项目提供了最好的平台,这是营销方式的一次创新。”一位业内人士说,旅游地产的价值不只体现在山海资源上,还应该包括烟台作为一个文明城市对内陆城市的吸引力上。“烟台的海景房不只对市区周边的消费群体产生吸引力,对济南、淄博、东营、山西乃至北京内地城市的吸引力也非常大。”这位知情人表示。

参加此次巡展的海滨假日花园项目,位于烟台开发区金沙湾海边,周边集中了海、河、林、公园等多种珍稀生态资源,景观价值无可比拟;而名仕豪庭项目,则坐落于烟台市最繁华的市中心的中心地段,各项生活配套齐

全,尤其是那两栋双子塔楼,堪称南大街上的地标性建筑,观山看海都无与伦比。不仅如此,这两个项目现场针对济南客户推出的优惠也颇为引人关注。海滨假日现场送优惠包看房;而名仕豪庭则拿出最优惠的折扣来赢得客户关注。

据不完全统计,此次在济南巡展期间,仅仅一上午的时间,到场人数达千余人,而现场留名登记的客户就有百余组。有工作人员透露,在他们登记的客户中,大概有五十来组的客户成交可能性非常大,也有客户的意向非常强,但是需要亲自来烟台看房后才能确定。有几个市民专门致电记者告知,由于上午有事没法到会,能不能让项目的人留一留,下午单独咨询。

济南看房团将登陆烟台

在此次烟台海景房济南巡展中,记者的报名电话一度被打爆,短短四天时间,累计报名人数想来烟台看房的人数多达400余人。为此,鉴于省城市民对烟台海景房的热情和关注,本报将于近期启动烟台海景房的看房团,全方位地考察港城城市生态,让省城市民近距离挑选意向的楼盘。

目前,“发现价值”——烟台最具投资价值海景房山东巡展第一站济南已经圆满落幕,为回馈全省各地的购房者,其他城市的巡展也将陆续进行。“这种方式,因地制宜地融入了专场推介的模式,尽可能地做到了一对一帮购房者找好房,模式不错。”名仕豪庭项目部的一位工作人员称赞道。

开发商坦言

《齐鲁晚报》这个平台非常好

6月2日下午,在回烟台的车上,此次参加济南巡展的开发商代表,都盘点着自己两天以来的收获,并互相交流着各种经验,其中谈论最多,是“登记客户有多少”、“意向性比较强的有哪些”……

据记者了解,他们之所

以参加这次济南巡展,一是看中济南市民强大的购买力,二是看中《齐鲁晚报》的平台和权威性。“目前的渠道很多,而像《齐鲁晚报》组织的济南巡展是其中效果最好的一种方式”,负责海滨假日项目代理的世联怡高王东表示地产巡展一方面能够进行项目展

示,同时还可以积累一定的客户,至于能不能成交,那就看客户的意向怎么样了。

海滨假日这次是带着它的项目参加济南巡展的,该项目工作人员刘东表示,他们近期会有新的产品入市,因此想借助此次巡展进行项目展示和积累客户。

看房者心声

呼朋引伴 一起来买房

在名仕豪庭巡展期间,一位姓李的女士在要求登记看房后说:“我准备在烟台给即将大学毕业的儿子买套房子,但我的哥哥、姐姐他们也准备到烟台买房,所以看房的时候,我们可能都要去看看,只要合适,我们一家人就买在一个小区住……这样,今后更方便些。”

记者在现场发现,类似李女士这样的看房者不在少数。这真正地体现了业界人士说的:外地的购房者,一买一般都会是带动身边的人来买房。

商铺与海景房 哪个更超值?

“你是齐鲁晚报的记者,麻烦你帮我参考一下,我买什么物业来投资更好?”6月2日上午,50来岁的胡先生拉住记者说,他是齐鲁晚报20多年的忠实读者。他称自己现在手里有40万元左右资金,想到烟台置业投资,不晓得买商铺好,还是买海景房好。

经过记者与胡先生和现场的专业置业顾问一起参考后,胡先生决定到烟台中心地段的名仕豪庭现场看房,再做决定。

多数客户选择 一次性付款

在上周的济南巡展现场,有位张先生表示,他想在烟台购买一套100平方米左右的房子,给他的儿子结婚,为了减轻孩子负担,他是准备一次性付清。他的理由是,“我们又不做什么大生意,况且外地买房房贷利息较高,而且我们也有能力一次性付清,所以就没必要麻烦去贷款了。”

张先生只是购买代表的一个缩影,目前济南正处在城市化的发展过程中,越来越多的省城市民都有各种理由走进二线城市,购买海景住房。



参展楼盘优惠吸引购房者。



巡展现场购房者正在咨询楼盘情况。



领着孩子一起到巡展现场看房。