

让更多喜欢海的人 来威海买房

——本报专访思成经纪策划总监刘军

文/本报记者 侯真珍 王珍



思成经纪策划总监刘军

思成经纪作为一家威海本地优秀的房地产经纪公司,多年来在本地房地产销售方面起到积极的推动作用。然而在行业竞争压力以及目前市场状态普遍低迷的双重挑战下,思成经纪将采取什么措施来应对,同时在今后的威海房地产发展中房地产经纪公司将起到什么样的作用?带着这些疑问,本报记者专访了思成经纪策划总监刘军。

威海地产营销的开拓者

记者:作为威海本土为数不多的专业从事房地产营销策划及代理的公司,请您谈一下思成经纪在威海的发展历程。

刘军:公司的发展经历了几个阶段,思成经纪于2003年成立,其前身是1996年成立的巨鲨广告,后来转型做纯代理的地产项目。

开始主要靠策略支撑,当时大家就是纯卖房子,而我们凭借做广告的经验,靠思路来卖房子;后来发展到执行阶段,代理公司也慢慢多了起来,谁的执行做得好,成交率就高一些;再后来就是渠道营销,公司从代理凤凰湖项目开始做渠道营销模式的探索,取得了良

好的效果,同时我们在实践中不断总结和完善这种独特的销售模式,并逐步实现其正规化、系统化、可持续发展的管理。

回归地产营销的本质

记者:国家的地产调控政策,深刻影响着地产行业的发展,同时对楼盘的销售带来很大的影响,在应对市场的变化当中,思成现在采取什么样的策略?

刘军:现在我们公司的调整就是回归营销的本质,就是说怎么抓威海刚性需求的客户。比如说学区房、改善型住房,我们也把它叫刚需,怎么把这些客户融合起来就是我们现在研究的重点了,怎么能够把我们项

目的信息传递出去,就是要深入研究产品,做系统的营销策划方案以及媒体推广。

再就是利用公司积累的客户数据库,我们会定期给客户做DM,发短信,针对不同的项目对客户进行分类。还有就是全员营销的概念,在售楼处实行内部联动销售,尽量不留滞客户,发动身边的人通过口碑的力量传播。

第三就是我们会把有限的精力与人员投入到重点的项目中去,不盲目地扩大业务。业务一旦承接,我们会尽全力把它操作好。

记者:威海地产营销代理公司众多,思成经纪的主要优势在哪里?

刘军:我们最大的特点就是本土化,更了解本

土的需求,不管是策略也好还是执行也好,都能够比较好的实施,都能落地。我们公司有一句话叫“我们不接车程超过一小时的项目”,意思就是说我们专注威海本地。目前我们正在做有针对性的专题研究,比如说养老地产、旅游度假地产,这样凭借深度的课题研究,在与开发商的前期沟通及合作上就可以做一些定制服务。

整合营销 推动威海楼市发展

记者:现在全国地产市场处在一种低迷的状态,未来经纪公司在威海楼市的发展中会起到多大的推动作用?

刘军:肯定会有推动

作用。威海的房价比山东省内其他沿海城市较低,我认为其中一个原因就是没有让更多的人了解威海这个城市,城市定位比较模糊,营销代理公司在宣传城市这方面起到了一定的作用。再就是间接地推动了房地产行业逐渐朝规范化、专业化的方向发展。我们做推广的整合,从项目奠基开始到前期形象宣传到认购再到开盘,是一个系统的、一环扣一环的过程,可以说代理公司在营销推广方面起到了带动作用。

思成经纪——本土地产代理营销的领军人

威海思成房地产经纪有限公司是一家以威海为

基点,立足于胶东半岛海景房销售为主的专业代理公司。

公司一贯以“创造客户终身价值,思想决定成就”为企业核心价值观,同时坚持“以人为本”的理念,以创新的精神、完善的激励机制、充实的培训体系、公平的晋升制度,为每一位员工提供施展才华的舞台。

在长期的实战积累过程中,思成经纪已经完成了由“策略——执行——资源(渠道)”制胜的独特营销方式,着力开创全新的“全国一盘棋,渠道一张网”的渠道营销模式。通过数年来的发展,思成已经成为威海代理行业的领跑者,年平均代理销售项目10余个,遍布烟威地区。

宜居威海 喜添“好室”

——好事成双 遇见乐透的好室



好室成双项目是由威海建元投资有限公司开发,威海建设集团建设,本项目一共由3栋22层高层组成,打造的是公寓、商业、办公于一体的综合性智能化管理小区,地处威海市主干道青岛中路旁,靠山面海,居住环境优美。

中心地段,好室来到

好室成双位于威海市青岛中路87号(望岛河南),5分钟左右车程即到火车站、汽车站、豪业

圣迪广场;十分钟步行便到威海公园、海上公园、悦海公园三大主题公园,在朦胧的清晨,采一缕阳光,漫步在家门前的亲海公园,享受无可比拟的惬意;30分钟左右车程到威海机场。门前30多条公交线路,通往各区域。周边银行、学校、医院商场等配套设施齐全,让您的出行、生活因此变得更加便捷、舒畅!

低总价,高能

户型设计新颖,复式小户型,买58得80平方,两室两厅空间大,布局错落有致,别具一格。格局方正,功能分区,动静分离。私密卧室舒适养神,楼上青春一隅,开启快乐时光;楼下温情一角,静享无穷乐趣。多样的户型设计,多姿的空间布局,中心地段上的好房子,总价33万起,两室两厅,买一层送一层,超高性价比,用单层价格即可换取双层的享受!

独特设计,多元利用

流畅、简洁的线条勾勒出靓丽的时尚外观,纯板楼设计尽享四季阳光的照耀,家门前望岛河水,随阵阵轻松吹拂脸庞。好室成双产品多姿多彩,可满足多样人群需求,自住、投资、度假、养老样样相宜,清新居所,尽享时尚生活!

6月9日,好室成双盛大开盘,现场签单有惊喜优惠!

海港城



威海海港城,位于威海市重点打造的城市新核心九龙湾畔威海新港旁,后倚浩瀚紫金山,前揽壮阔九龙湾,依托200亿九龙湾、16亿新港规划,借势“蓝色经济区”,项目由12栋楼组成,9栋一线海景高档住宅,1栋星级酒店,1栋写字楼,1栋独立产权商业街,总建筑面积超过16万㎡,是威海北港地产倾力打造的国际港口综合体。

美国五星级国际酒店——贝斯特韦斯特酒店入驻海港城,总建筑面积1.9万平方米,海港城的将设旨在完善新港配套,起提升九龙湾形象,提高九龙湾区域的国际化功能,促进九龙湾经济发展,使新港不但具备国际物流的基本功能,还将成为展示国际化滨海城市威海的形象窗口和参与国际化竞争的跳板。

兰溪堡



兰溪堡,是威海经区青岛南路南曲阜巨资打造威海首例溪水景观主题社区,演绎醇正意大利托斯卡纳风情。由威海友邦房地产开发有限公司开发,二期朗晴居,三期兰溪堡。兰溪堡主要面对初次置业的年青人群体,户型是以65-90平方米以下的中小户型为主,均价每平方米4360元左右。规划用地面积25.74公顷,容积率0.98,绿化率42.3%,周边学校、超市、医院等城市配套齐全。

小区内的景观和公共设施等也将体现这个以80后年轻人为主的群体的生活需求,体现其浪漫轻松活泼的一面。在楼盘建设上,利用该地段山地特色,开发具有欧洲托斯卡纳浪漫主义风情的现代化社区,给业主们带来物超所值的享受。舒适多层、瞰景小高层高层、溪水花园洋房、湿地景观公寓等多样化宜居产品,均精工设计,南北通透,方正实用,令置业者享受高舒适度生活。

琅声园



琅声园项目位于环翠区省级度假区张村镇,三面环山,一面临海,环境优美,交通便利,近年来政府不断加大基础设施投入和规划力度,使张村镇人居环境得到极大提升,一座集旅游、商贸、科技信息为一体的旅游型、多功能、国际性、现代化的宜居新城正在崛起。

随着双岛湾发展规划的逐步实施和青荣城

际轻轨的开工建设,必将为张村的发展注入了无限活力,使得这里的投资居住前景不断延伸,地段升值潜力不断飙升。小区建筑面积75000㎡,由12栋多层与5栋小高层住宅组成,绿化率高达40%,营造花园式宜居社区。45㎡-118㎡高舒适度居住空间,中小户型超低总价,令业主轻松置业,享受度假区一应俱全的成熟生活。