



▲25日,在金茂湾小区,看房团在了解楼盘信息。

25日,齐鲁晚报看房团组织淄博和东营两地的意向客户来青岛参观房产项目。青岛当地与本报有合作的4个各具特色的地产项目接待了看房团。看房当场成交了两套房子,为开发商带来了近500万元销售收入。

首批看房团 百余人参加

25日上午9时,记者一行赶到黄岛区,今年首批来青看房团由淄博和东营的看房客组成。据了解,齐鲁晚报《今日淄博》和《黄三角早报》上周发出看房团的招募通知后,得到了两地市民的强烈响应。最终,66位淄博市民和30余位东营市民确定参加本报组织的首次来青看房活动。

来自东营的燕先生已是60岁的高龄,他早晨五点半就随看房团来青岛,看房车在高速路上走了近五个小时才到青岛,淄博看房团在路上也走了将近六个小时。“我太太前几天把脚崴了,听说齐鲁晚报有去青岛看房的活动,这么好的近距离感受青岛房地产市场的机会我们都不想错过,我就搀扶着她来了。”高先生对记者说到。

根据看房团成员的需要,齐鲁晚报《今日青岛》对青岛的房地产项目精挑细选,最终选定了西海岸的两座生态大盘:万科小镇和湛园·海德公园一号,市南区的金茂湾和鲁商首府共4个项目供看房团参观。

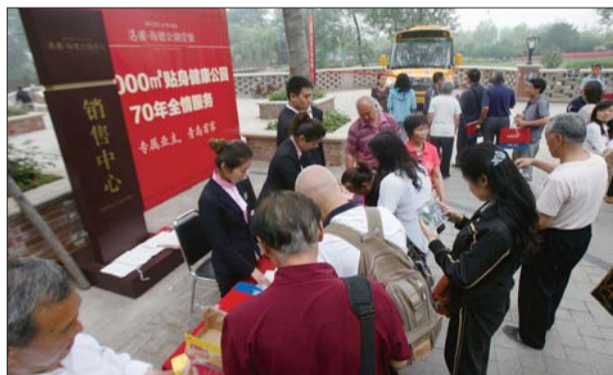
看完房直接签合同 开发商乐开花

本报组织看房团去青岛选房,当场签单500万元

文/本报记者 杨林 片/本报记者 张晓鹏



▲25日,在万科青岛小镇,看房团中的老年朋友对叠墅很感兴趣。



▲25日,在湛园·海德公园,看房团成员在填写个人信息。

直接拉置业顾问算起账

“这个项目的配套设施都有哪些?项目的详细资料我带回去几份吧。”看房团第一站来到万科小镇,看房团成员在项目的沙盘前把置业顾问团团围住。来自东营的高女士在东营已经有两套房子,她笑称“没想到青岛的房子周边环境这么好,看了一眼就有了来青岛定居的打

算。”而燕先生和太太看完万科小户型的样板间后,还非要拉着置业顾问把其他的所有户型的样板间都看了一遍,并把自己的联系方式和置业顾问交换。

随后,本报看房团来到了湛园·海德公园一号项目,项目工作人员早就为本报看房团的到来做好了各项准备。置业顾

问带着看房团体验了项目花园洋房的环境后,不少看房团成员直接和置业顾问算起了帐,并记下了各自要买的房子的层数、面积和总价等信息,置业顾问拿着计算器给客户们忙的不亦乐乎。

“金茂湾项目集合了青岛目前的所有交通方式,地铁、海底隧道、东西快速路等均在项

目周边。”26日下午看房团从西海岸过隧道来到青岛社区,在听到置业顾问对金茂湾项目便利交通的介绍后,很多人按捺不住要去看样板间。“这个项目是带精装修的,我们从外地来青岛购房就想省事,拎包入住正合我们的意愿。”看完金茂湾的样板间,高先生满意的告诉记者。

看好房子当面就签合同

就当看房团参观完金茂湾项目奔向鲁商首府时,领队发现看房团少了两个人,原来高先生和太太对金茂湾项目非常满意,留下来和置业顾问攀谈了起来。

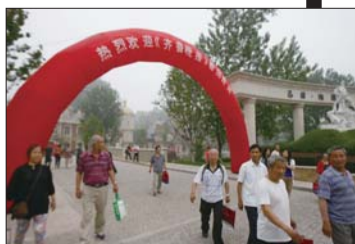
得知金茂湾项目需要现场缴纳定金后,高先生毫不犹豫的交了6万元的定金,并和置业顾问签了购房合同,买下了金茂湾项目一处100余平米的房子。和高先生夫妇一样,东营的付先生也看好了一间80余平米的房子,现场交纳了5万元定金并签了购房合同。

“我们接待过很多看房

团活动,现场交定金签合同这是第一次。”金茂湾项目的置业顾问告诉记者。据了解,看房团这种看房形式已经在青岛做了多年,不少房产项目负责人向记者表示,目前青岛本地的看房团已经很难拉动销售,不少人参观一下就走了,并没有真实的购买意向,而齐鲁晚报将全省的优质客户和青岛的优质房产项目结合,通过齐鲁晚报的全省优势,将青岛的地产项目向全省推销,将优质客户带到青岛参观,符合各房地产商的需求。



▲看房团在参观金茂湾小区样板间。



▲25日,在湛园·海德公园,销售中心打出的欢迎本报看房团的气派拱门。