



日照海景房抢滩山东内陆四地

本报举办多次活动,助推日照房产向好发展

文/片 本报记者 李玉涛

2013年对于日照房产而言是多姿多彩的一年。本报主办的日照海景房山东巡展,连续走进济南、泰安、莱芜、淄博等地,让日照海景房墙外开花分外香。

而随着房地产市场不断成熟有序,日照各大房企近年来也都尤为重视品牌建设。华润话剧节、兴业家庭节、长信书香河畔形象大使海选……各大房企今年都大手笔投入,树立品牌形象,扩大品牌影响力。

关键词 品牌

日照海景房 走进内陆城市

9月1日,日照最具投资价值海景房山东巡展淄博推介会在淄博临淄区齐都大酒店20楼会议室举办。日照兴业房产和山海天城建集团联袂奉上10余个高品质楼盘。当地百余高端客户到场参会。

此前,本报已组织日照海景房走进济南、泰安、莱芜三地。日照海景房在2013年抢滩内陆城市,树立品牌形象。

“日照海景房的品牌影响力暂时还不如烟台、威海等地,但咱们的优势也比较明显,价格低、配套完善、距离市区近等等。”日照市一家房企的策划部负责人表示,通过本报举办的几次大型推介会,日照海景房的关注度和认知度得到了很大的提升。

今年,全国多地连续出现雾霾天气。因得天独厚自然条件,日照海景房受到内陆城市市民的热捧。

“内陆很多城市的市民购买力都很强,很多人在青岛、烟台等地买房子,只要咱们运作好了,日照海景房的潜力是很大的。”前述负责人表示。

当时参展房企的一位负责人表示,推介会是一个契



今年6月份,日照海景房山东巡展走进泰安。(资料图)

机,将日照海景房品牌深入其他城市,深层挖掘海景房消费以及进一步提升企业品牌知名度,提高品牌价值,拉动日照海景房与旅游地产的发展。

12月18日,为了寻找励志青年,传递正能量,本报又与日照兴业房产联合发起“寻找2013日照十大励志青年”活动。

精彩活动不断 全城参与互动

随着日照房地产市场的

日渐成熟,各大房企都尤为重视品牌建设。今年,各大房企都使出浑身解数,大手笔投资,策划各种活动,树立品牌形象,扩大品牌影响力。

今年4月份,本报与日照兴业房产联合举办了兴业银河金街三月三相亲会,近千人报名参加,众多商家也参展。极大地扩大了银河商业金街的影响力。

今年8月份,长信书香河畔全城海选形象代言人,11月底,与形象代言人完成签约。

今年9月份,世界500强央企华润本着尊重城市,传承文化的宗旨,为给城市注入新的活力,日照华润置地举办了日照首届话剧节,在日照倾情上演别样精彩。

今年10月份,兴业第四届家庭节隆重举行,近5000人齐聚喜来登广场,上演了一场专属于兴业一家人的大联欢。“兴业的文化就是家的文化,每年一届的家庭节已经成为我们的品牌。”兴业房产一相关负责人说。

长信·书香河畔 2013 大事记

8月13日 与齐鲁晚报《今日日照》联合举办了“七夕大型公益相亲会”,近千人报名参加。

11月1日 长信·书香河畔启动香河秋韵摄影大赛,12月份评出获奖作品。香河秋韵摄影大赛是“以独特的视角展现香河秋色美景,以细腻的镜头刻画主题记录舒适的居住氛围”,共收到参赛作品58幅。经过大众投票和专业严格评审,评出一等奖、二等奖、三等奖作品。

11月29日 山东长信集团与张小艺签约,作为长信书香河畔形象代言人,并授予莲花轿车一辆。为期三个月的活动画上了圆满的句号。前后共有61位选手参与了此次海选,分布在不同行业,各个年龄段。

12月15日 长信·书香河畔启动买房送车,首付五万的优惠活动,持续至2014年1月15日。不论面积大小,不论楼层高低,不论多层与小高层,一律首付五万。活动仅限50个名额,凡到售楼处现场看房均赠送精美礼品。

二手房交易今年坐了回“过山车”

业内人士预计明后年日照二手房中介或遭遇洗牌

文/片 本报记者 李玉涛

2013年,对于日照市二手房市场而言,受“国五条”细则影响,先是经历了3-5月的井喷期,后又进入6-8月的低谷期,再回归平稳。尽管事后证明“国五条”细则只是虚惊一场,但让二手房交易着实做了一回“过山车”。

关键词 二手房

受政策影响 遭遇大起大落

今年年初,《国务院办公厅关于继续做好房地产市场调控工作的通知》发布,要求进一步提高第二套住房贷款的首付款比例和贷款利率,出售自有住房按转让所得20%计征个税。这个被业内人士称为“国五条”细则的通知,一经披露,市场反响强烈。

为了规避出售自有住房按交易差额20%的个人所得税,不少人都赶在“五一”之前出售房屋。整个三四月份,日照市房产交易大厅都是人满为患。

“3-5月,二手房交易出现了井喷,然后又跌入了低谷,经历大起大落之后,再回归平稳,这算是今年二手房交易最大的特点了。”日照市众诚地产经纪有限公司总经理孙峰说。

尽管事后证明“国五条”细则只是虚惊一场,但让二手房交易着实做了一回“过山车”。

“如果没有3-5月的井喷,今年二手房交易量还真没有去年多。”日照市一家二手房中介的负责人说。

新项目开盘较多 分流二手房客户

较之于往年,今年的二手房交易市场的确是非常特别的一年。除了经历大起大落之外,新盘开盘较多,也让二手房交易受到很大冲击。业内人士预计,明后年,日照二手房中介获奖遭遇洗牌。

记者采访了解到,业内人士曾大致计算过,光老城区今年新开盘的项目,总计约新增近一万户,将分流二手房客户近一半。“目前市场需求大部分还是刚需,这一万户大约有一半得是刚需,如果没有新盘,这部分人可能就会选择二手房。”一位业内人士说。

众多新盘尤其是学区房开盘,让二手房以前的“香饽饽”学区房较之于往年,变得甚为平淡。

该业内人士还分析,今年3-5月份的井喷期其实已经透支了客户,而今年诸多新开盘的项目也分流了未来诸多的二手房客户。“明后年二手房中介估计不太好干,甚至有可能导致行业洗牌。”

据了解,今年夏天,二手房交易在经历井喷之后跌入低谷,市区一些二手房中介店面被迫关门。



市民在日照众诚地产看房源信息。

二手房租赁 今年整体平稳

对于二手房租赁市场而言,今年较之于往年也是较为特别的一年。

“按照正常的市场规律,春节之后一直到3月份,然后7-10月份都应该是旺季,但今年比较反常。”市区一家二手房中介的负责人说,今年大量的城中村拆迁改造,很多人提前在外租房住,但时间不统一,致使今年二手房租赁市场并未出现明显的淡旺季。

“新市区这样的客户比较多,能占到30%,老城区较少,也就在5%左右。”该负责人说。记者采访了解到,今年二手房租赁市场整体平稳,只在年初稍微有点平淡。“往年春节之后,一般初五就会有人打电话咨询租房,但今年到了正月十五以后,才零星地有人打电话。”前述业内人士说。

据了解,大多数中介春节过后一般会在周六开门营业,但今年到了初八,甚至正月十五,仍有大量门面店尚未开门营业。

日照儒房地产 2013大事记

3月15日 荣获日照市2013-2015质量诚信先进单位。

3月22日 山海天分公司成立,进一步拓展业务区域,扩大市场占有率。

3月27日 召开儒房地产两周年庆典。

5月 组织全体员工到泰山一日游,丰富了职工生活,增进了职工之间的感情。

9月11日 到曲阜参加祭孔活动,儒房地产的中国所有加盟商全部参加,进行了盛大的祭孔典礼。

11月8日 日照儒房地产营销策划有限公司总部乔迁之喜,公司总部乔迁至烟台路169号E尚筑大厦16楼。

12月 儒房地产其他区域加盟商来日照参观学习。