

短租海景房挺受外地游客青睐

价格实惠、配套设施齐全,多是全家出游顾客租住

本报4月22日讯(记者 赵发宁 实习生 孙凯悦 吕宁宁) 日照旅游旺季马上就要到来,记者近日走访了山海天旅游度假区的多家房产中介发现,部分房产中介推出的短租海景房挺受青睐,不少将要来日照旅游的游客,提前一个月租好海景房准备享受日照海边风情。

在旅游旺季到来前 游客提前短租海景房

记者近日从儒房地产山海天店了解到,随着气温逐渐上升,来日照海边旅游的游客也逐渐增多。“现在有一部分游客来日照后已不是选择住宾馆了,而是租一套海景房,在这住上几天。”儒房地产山海天店王经理说,不少游客已通过打电话或网上预约的方式,提前预订了五六月份周末时间的海景房。

“我们这种房源不多,现在

还剩3套,出租的情况还可以。”万佳地产山海天一分店的工作人员郑先生告诉记者,很多房主委托房产中介出租房屋,中介经理人会建议房主在旅游旺季的两三个月时间里进行短租。

“我们会在旅游旺季,帮着房主进行短租,等旅游旺季过后,再进行出租。”郑先生说,旅游淡季,由于房子离大学城较近,这些房子可以租给附近的大学生。

配套设施一应俱全 游客还可自己做饭

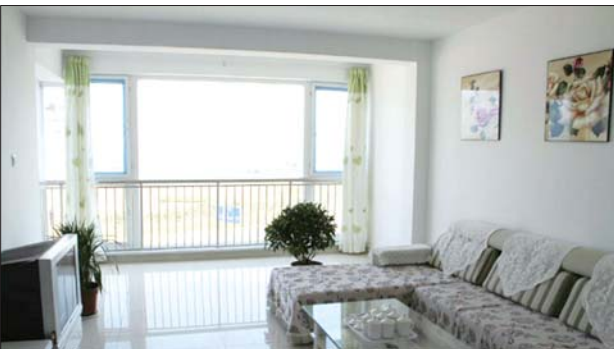
记者在一租房网站上看到,不少房产租赁中介也在网上挂出了出租海景房的帖子,并上传了多张房间内的照片作为参考。记者通过电话咨询后了解到,这种家庭式公寓海景房主要以精装修为主,室内配套如冰箱、洗衣机、空调等比较齐全。“除了环

境舒适以外,游客还可以在公寓内自己动手做饭,让人有种四海有家的感觉。”一家中介的工作人员孙女士说。

在山海天一房产中介带领下,记者走进一家待租的海景房。这所房子离海边并不远,里面沙发、电视、茶几、厨房的餐具等一应俱全,也收拾得非常干净。“像这种套三的房子,价格一般在四五百元一天,套二的在两三百元一天。”一房产中介王先生说,租房的游客大多都是两三个家庭结伴来日照旅游的,租期一般在2天,周五下午开始入住,到周天下午退房。

适合一家人来租 比住宾馆省不少

房产中介王先生给记者算了一笔账,旅游旺季时,大多数宾馆价格上涨,环境稍好点的房间价格至少需要200元,而且



山海天一一套出租的海景房内收拾得非常干净。

一家人来可能一个房间还不够,而多个家庭租一套海景房,每家平均下来不到200元,“游客还可以到海鲜市场买些海鲜回来自己烹饪,多带劲。”王先生说。

王先生还介绍,对于出租房屋的房主来说,每个周末两天时间就有六百至一千元房租入

手,工作日时间还可接待散客入住。“相比该地段每月不到2千元的房租,确实划算不少,而且对房屋损耗也少。”

据了解,在房产中介的打理下,淡旺季收益总体算下来,房主的收入明显提高了。“由于房源有限,所以预订情况比较好。”王先生说。

把城市推介好,楼盘才更吸引人

业内人士表示日照房企异地参展是绝佳推销机会

“
文/片 本报记者 李玉涛 赵发宁

在济南举行的2014齐鲁春季房展会上,美国队长、绿巨人、蜘蛛侠、小黄人等时下热播电影的“明星人物”不停向观展的顾客招手,以吸引大家看一下自家的楼盘。为招徕顾客,在此次展会上,前来参展的各大房企可谓使出浑身解数。

业内人士表示,这种异地推介是绝佳展示自我的机会,同时也是一次学习的机会,他呼吁今后有更多的日照本土房企抱团“走出去”。



省城市民挺关注日照海景房。

想推介房产项目,先推介好城市

此次展会,不仅囊括了济南各大楼盘项目,更有来自日照、威海、烟台等地的房企推介海景房、沿海养生养老楼盘。兴业房产现场一名负责人表示,异地推介与在售楼处推介截然不同,在外地,想要推介项目,要先推介日照这座美丽的海滨城市。

“城市影响力大了,有自己

的特色,我们的项目才比较好推广,所以我们首先给客户介绍日照。”该负责人说。

该公司置业顾问米雅琪说,在去济南之前,她们几个同事为展会做了大量的准备工作:在熟知公司各楼盘项目的基础上,进一步了解了城市的规划发展情况。“我们在家里的

时候,相互提问,防止出现客户来问个问题,我们答不上来的情况。”她说。

“参加异地展会,很多客户首先问的不是项目情况,而是城市的情况,这就要求我们的置业顾问掌握全面的知识,对他们来说也是一种锻炼。”兴业房产现场一名负责人说。

与同行交流,展会上收获颇丰

本次房展会,不少房企请来了美国队长、绿巨人、蜘蛛侠、小黄人等时下热播电影中的“明星人物”吸引顾客的关注。还有有的房企邀请到了专业的表演团队,结合抽奖等活动与顾客互动。

业内人士表示,房展会上,

大家都是把最好的一面展示出来,是个绝佳的自我展示和学习的机会。“通过此次房展会,我们对全省的房地产行情有了大致的了解。”日照兴业房产一名置业顾问说。

“现在海景房的选择性非常

大,产品同质化严重,这就要求我们做出差异化,而首先就是城市的差异化,其次才是产品的差异化。”该公司一名相关负责人呼吁,更多的本土房企应抱团“走出去”,集中推介日照城市名片和日照海景房。

“房产大鳄”入驻,倒逼本土房企走出去

据介绍,近几年,华润、招商地产、绿城等房产大鳄陆续入驻日照,也倒逼日照本土房企“走出去”学习,提升产品内涵。

“这些大房企进驻日照,对本土的企业来说有弊有利,但我认为利大于弊。”兴业房产一负责人

说,首先,这证明“房产大鳄”看好日照的房地产市场,其次能带来竞争。

“良性的竞争可以推动行业发展,正是这些大房企来了,也让我们认识到自己的不足,有竞争才有发展。”他说,本土企业想要

提升一个档次就要走出去学习。

此次房展会,与若干知名房企同台竞争,便是一次学习的良机。“我跟置业顾问们说,不忙的时候,多到其他展区转转,看看大房企都是怎么推广,怎么营销。”该负责人说。

上海大众汽车至真体验营活动圆满结束

4月19日,上海大众汽车至真体验营五莲站活动圆满结束,现场参与客户的热情极高,让客户切身体验到上海大众汽车卓越性能与出众品质。

活动期间,为参加试驾的朋友准备了丰厚的礼品,只要参与活动就可获得上海大众钥匙扣及精美相框一个,现场还为参加趣味试驾比赛的客户设立了奖项,奖品有上海大众原厂打火机、折叠自行车、价值1680元原厂便携式导航等。

此次至真体验营活动,设立了“试驾体验”与“趣味试驾”环节,试驾体验部分从连续弯道、百米加速等方面展示上海大众汽车的领先操控性能,让车主朋

友不仅能亲身体验超然的驾乘品质,更能充分了解上海大众汽车的操控性能。

2014年4月25-27日,上海大众日照乾通与您约太阳广场车展,众惠狂享。上海大众汽车打造重磅钜惠,本次参展车型覆盖上海大众旗下多款車型,其目的就是让消费者在享受到购车底价,体验到上海大众带来的良好品质和服务。不必担心你的梦想太贵,现金钜惠,超值大礼包、0利率无压力信贷,足以让你想出发就出发。希望你将成为下一位上海大众日照乾通的车主,加入到日照乾通的大家庭中,我们会更加用心的服务好我们的每一位车主朋友。



详情
请关注上海大众日照乾通官方二维码

关注有惊喜!