

本报筹百万首付款,助您圆安居梦

您报名买房 我们帮您付首付

本报记者 梁敏

7月下旬,本报将联合泰城十余家房地产企业,推出一项有利于购房者的大型公益活动——“置业泰安,晚报帮您付首付”。本报将筹集百万首付款,资助读者买房。读者免费参加,即可获得最低5000元,最高10万元的首付资助金,帮您减轻压力,安居泰城。

凑不够首付款 想买房也难

从年初杭州楼盘降价风波到楼市“崩盘论”、“拐点论”,似乎所有人都有了这样一种预判,房价要降,现在不能买房,也没人买房。然而记者每天到各售楼处都能看到前来看房、买房的人。很多置业顾问反映,虽然来电来访量不高,但每天仍有10余组顾客进店看房咨询。诚如一位销售经理所说,刚需仍然存在,市场仍有成交。

记者身边也有几位天天关注房价的朋友。“不是不想买,而是一直凑不够首付,看中一套房要60万左右,至少得先准备一笔20万的首付款。可工作才几年时间,银行卡里基本没什么存款,首付都凑不齐,怎么买房?”很多人都是因为类似的原因,就差那么一点首付,却只能望楼兴叹。

也正是因为这样的原因,前不久,泰安有部分楼盘推出了“0首付”、“开发商垫付首付款”等优惠政策,这些政策虽然可以解购房者一时之忧,但这些钱终究是要还的。想到半年内凑齐首付款,将来还有巨大房贷压力,有些购房者即使满足了“0首付”条件,依然犹豫不决。

参与就享5千元资助 最高可获10万首付

买方有需求却缺少资金和足够心动的优惠,另一方面,卖家又不会主动降价,在市场陷入僵持时,本报精心策划了“置业泰安——晚报帮您付首付”大型公益活动。活动流程如下:

1. 报名:

购房者在活动期间可通过扫描报纸上的二维码,拨打本报报名电话,在售楼处报名等方式参与活动。

2. 参与:

本报电话回访后,将邀请您参加免费看房团。实地看房后,您将获得一张调查问卷,填写唯一的意向楼盘名称,从而获得抽奖资格。

3. 抽奖:

8月下旬活动结束后,本报将在公证处公证下,从所有参与活动并且填写了问卷的读者中,抽取幸运购房者6名,其中1等奖1名,2等奖2名,3等奖3名。

4. 奖励:

目前已有10家楼盘

响应活动,1等奖为5万元首付资助金;2等奖为2万元首付资助金;3等奖为1万元首付资助金。

如响应楼盘增至15家,则1等奖为8万元首付资助金;2等奖为3万元首付资助金;3等奖为2万元首付资助金。

如响应楼盘增至20家,则1等奖为10万元首付资助金;2等奖为5万元首付资助金;3等奖为3万元首付资助金。

参与活动却未获奖者,一个月内购买相应楼盘房源,享受5000元首付资助金。首付资助金须专款专用。

多家楼盘加盟 户型全任您挑

报名参与活动的购房者越多,活动吸引到的楼盘越多,幸运购房者可获得的首付资助金越多。

本次活动已经得到了华新·新干线、安居·金城缙香、大安·绿视界、恒基·都市森林、海普·凤凰城、阳光和墅、御驾新苑等多个楼盘的大力支持,东岳鑫城、新华城、泰山公馆、宝盛广场、印象泰山、新兴园等楼盘也有极为浓厚的兴趣。

活动定于7月下旬正式启动。只要你具有泰安购房资格,只要你看中了中意的刚需楼盘,都可以报名参加我们的

活动,说不定,那个“晚报帮您付首付”的人就是你哦。

活动期间,本报报纸上每天刊登活动进展,官方微博、微信平台将实时推送活动和参与楼盘的最新动态。除了首批参与楼盘,如果您有意向购买其他项目的房源,也可拨打记者电话提供建议,本报将为您积极争取。同时欢迎开发商自荐,要求楼盘五证齐全,房源优质。预报名及咨询电话18653881001。



久等了,泰安市民 新兴·悦蓝山19日盛大开盘

备受瞩目的央企巨作——新兴·悦蓝山“微公馆”产品,即将于7月19日盛大开盘,80—139㎡两居、三居臻品户型,抢筹倒计时中,钜惠交5000直抵20000元,丰富的产品类型、面积区间,满足各种居住需求。

随着天气逐渐炎热,泰安楼市略显冷淡,在此情况下,新兴·悦蓝山却受到了泰安人民的追捧,吸引了众多客户前来认筹。究其原因:一、悦蓝山是由实力央企——中国新兴集团倾力巨筑,质量、品质无忧;二、户型的优势明显,微公馆户型面积较小,却能实现大空间的功能需求;三、悦蓝山建筑7度抗震,5重科技保障,园林景观设计超前,社区内配套全面——幼儿园、集中商业无所不有,周边教育、商业资源更是丰富;四、依托泰安高铁站,片区保值、升值潜力巨大。诸此种种,无一不透露着新兴集团的良苦用心,悦蓝山也因此成为泰安楼市上占有了强有力的地位,立志为泰安人民打造最为舒适的生活。

订制化时代,我们接触的很多事物都可以订制,也越来越个性化,吃的、用的、玩的、穿的订制化物品随处可见。有谁想到房子也是订制的呢?听说新兴·悦蓝山推出“微公馆”



产品,根据家庭的不同状况,订制购房服务,让您的购房无忧,轻松拥有品质生活。

新兴·悦蓝山为您量身打造购房计划。很多购房者为了首付而烦恼,很多青年置业者为了房子还贷而压力很大,每个月大部分的资金都用在还贷上。很多客户由于存款不足,一直在守望,而错过了最佳购房时间和错过享受幸福的机会。新兴·悦蓝山奉献全家庭型精致小户,低总价,低首付,高得房率,轻松满足新兴栋梁们对生活质量的追求,真正实现微公民的“微负担”生活。

新兴·悦蓝山的“微公馆”精妙设计,合理布局,实现罕有小身板,蕴藏“宽心”大格局。79平米微两居,罕有4.1米阔绰客厅;104、111、121平米微三居,珍稀南北通透,轻轻松松圆梦三代同堂;138平米奢适三居,独家私梯入户,私享超大前厅,享受媲美150平米的终身大“室”,为家族传承之礼。

据悉,新兴·悦蓝山7月19日即将盛大开盘,惠交5000直抵20000元,这次错过了,真的要后悔了!开盘倒计时2天,近百组客户翘首以盼,房源有限,欲买从速。

安居房产组织内训提升 学习互联网时代市场营销创新

培训学习提升对于安居房产来说并不陌生,更准确的说,学习已经成为安居人的习惯。为培养一只适应市场竞争要求的队伍,多年来安居房产一直坚持“走出去,引进来”的学习思路。不定期到各大城市参观学习实力开发商好的楼盘,吸取先进的理念;同时定期邀请专家教授来讲课,提高管理人员的专业知识。正是这样,安居房产不断壮大,开发项目一个比一个夺目。

随着互联网的快速发展,让安居人又再次燃起学习的欲望。长期以来,营销一直是企业整体活动中最重要的策略组成部分。随着手机、电脑在互联网的广泛应用下,整个营销主体已由企业转为顾客主导的模式,形成新趋势下营销观念。这种新的营销观念影响着各个行业的发展,在这样一种环境中,如果企业还固守传统的营销观念,以主导者的形象在社会化媒体上传播信息,必然会因与其他用户作为消费者之间的不平等关系而被用户所回避,使企业的营销传播彻底失效。在互联网时代,为了更好地满足消费者日趋个性化和多样化的需求,企业必须改变营销策略,实行产品策略、价格策略、分销策略以及促销策略的创新。

7月19日,安居房产特邀北京大学专业讲师关立新老师,为员工做内训提升。关老师是北京大学互联网时代企业经营与管理课程导师,腾讯公司大数据御用培训师,北京航空航天大学总裁执行力EMBA课程主讲导师,同时还担任了多家集团企业的常年顾问。关老师多年从事互联网方面的企业战略运营、执行管控与团队职业化训练,在团队打造和员工激励方面有着丰富的授课经验。其课程集理论性、实用性和趣味性于一身,讲解深入浅出,能通过工具化的管理理念,系统化的管理方法,帮助企业突破管理瓶颈,塑造职业化团队,打造强有力的中层支持以及高层的战略、文化、机制、营销、团队建设。

安居房产希望通过此次内训,能够加强员工学习,让员工认识互联网的发展趋势,了解新鲜资讯,带来的全新思维,对自己的工作进行思考和创新。安居房产也希望通过学习能够将社会化营销的策略与方法融入到企业整合营销策略之中,让安居人以创新的精神应对社会的发展,让更多的人了解安居,认识安居,安居品牌更加深入人心。