



开年巨制——
“2014中国(山东)房地产发展高峰论坛”震撼上演

2014年1月14日，由齐鲁晚报主办的“新希望新力量——2014中国(山东)房地产发展高峰论坛”召开。齐鲁置业、保利置业、海尔绿城、鑫苑置业、重汽地产、鲁邦置业等全省60多家房企领导与与会嘉宾就2013年房地产市场现状及2014年房地产走势进行解读分析，展望楼市发展趋势。



马上有房——
《2014齐鲁楼市春季购房宝典》重磅推出

2014年3月，齐鲁晚报推出《马上有房——2014齐鲁楼市春季购房宝典》，全景式展现济南房地产版图，全方位服务购房者。齐鲁晚报《齐鲁楼市》先以“给马年购房者一封信”形式，用相关数据及专家言论为2014年的购房者答疑解惑，又兵分东、西、南、北各路线进行踩盘，收集了2014年最新鲜的购房信息。

海南看房——
齐鲁晚报购房俱乐部实现“跨省看房”第一步

4月18日，由齐鲁晚报组织的“海南飞机看房团”成功起航，齐鲁晚报购房俱乐部首次迈出山东，走向全国，同时这也是我省平面媒体首次往海南发出看房团。截至目前为止，房产事业中心先后带领十几批购房者海南看房，成交房源百余套，引爆了的山东人海南置业热潮。



买房，晚报帮你出首付——
“35万首付款等您拿”引爆全城



6月19日，齐鲁晚报重磅推出了由报纸、网站和晚报微博、微信共同参与，并且线上宣传与线下活动相结合的“买房，晚报帮您出首付——35万首付款等您拿”大型主题策划。在这次活动中，齐鲁晚报首次拿出35万元真金白银面对购房者抽奖，开发商则拿出特价房源限时销售，所有购房者均需要通过齐鲁晚报微信平台报名参加团购并获取抽奖资格。该活动一经推出，就受到了开发商和读者的强烈追捧。经过一个月的强力推广，共有40余家楼盘参与，3000多名购房者通过晚报微信平台报名加入晚报购房俱乐部。在7月19日举办的盛夏购房节中，还实现了近万人参与，现场成交房源近百套。



“全产业链”服务——
齐鲁晚报圆购房者海景房置业梦

2014年7月份，海景房迎来销售旺季。齐鲁晚报整合报社媒体宣传、活动策划和销售代理等资源，与一线海景大盘碧桂园·十里金滩签订了合作协议。借助齐鲁晚报全产业链优势，在开发商和购房者之间搭建起了一个全新的购房平台。三个月内，齐鲁晚报为碧桂园·十里金滩直接带来了3000多万的成交量。而购房者也真正得到了实惠，实现了他们的海景房置业梦想。



钢琴文化节——
联手房企打造“文化盛宴”

2014年7月，齐鲁晚报整合多项演出资源，并结合楼盘营销需求，为大尧置业提供整合营销思路。7月20日，在济南省会大剧院，一场声势浩大的艺术盛宴——“大尧·风华盛景杯”2014齐鲁晚报首届钢琴音乐节奏响。本次活动得到了众多市民的关注，在为市民提供文化大餐的同时，极大地提升了房企的品牌形象。



齐鲁春秋房展——
“第一房展”再掀高潮

2014年4月9日，第30、31届齐鲁房展会在舜耕国际会展中心隆重举行，万科、中海、恒大、海外、重汽、蓝石、鲁邦、鲁商、黄金、鑫苑等20余家开发商携手30多个楼盘项目悉数参加，参展阵容空前，在全国楼市进入盘整滞涨期，市场信心低落之时，齐鲁晚报整合媒体渠道，通过线上线下聚拢百姓人气，并推出预约观展有礼，集章送礼，购房享受“2000、3000、5000元现金”优惠等系列环环相扣的活动，让齐鲁房展再掀热潮。



《齐鲁楼市》全省版创刊——
搭建最优全省购房媒体平台

限购取消，限贷放开，购房限制取消后，一大波购房需求来袭。作为全省第一房地产专刊，齐鲁晚报齐鲁楼市决意为购房者搭建最优全省购房平台，在为全省购房者推出房源推荐、团购组织、免费看房等活动的时候，还为购房者的异地置业提供一条龙服务。

重汽翡翠外滩团购节——
开发商卖得放心，购房者买得安心

2014年9月，为解决购房者在购房前对楼盘信息了解不全面等问题，齐鲁晚报特别成立“晚报砍价团”，与开发商洽谈，针对重汽翡翠外滩项目，推出了长达四个月的买房团购。在这四个月内，齐鲁晚报通过报纸、全媒体等平台资源，为购房者全面展现重汽翡翠外滩楼盘信息，并带领购房者考察工地，提前验房，实现“买房全知道”，让开发商卖得放心，购房者买得安心。



“5元博十万，爱拼才会赢”——
一次互联网思维的成功尝试

2014年11月，房地产业务中心策划的“5元博十万，爱拼才会赢”活动横空出世，给淡季市场注入兴奋剂。该活动中，由齐鲁晚报房产事业中心工作人员走进各大售楼处，购房者只需在售楼处交5元钱，即可领电影票，又可参与10万元的抽奖。活动推进过程中，房产事业中心运用互联网思维，创新线上媒体融合方式，拓展线下营销方式，通过线上报名、抽奖，线下参与活动等手段，充分强调读者、客户的互动性与参与感，让客户和读者都感到耳目一新，不少购房者特地赶来参与活动，为各大楼盘售楼处增加了到访量。