

# “家门口”选房!在乐都邂逅西宁

6月10日,海东市乐都区中心广场上热闹非凡,人潮涌动。

碧桂园、万科、万达、中惠、中房、安泰、三榆、伟业、新华联、金座、中海等众多知名房地产企业来了!

彰显省会担当、作出西宁贡献!把西宁最优质最实惠的房地产项目“送”到州县,“送”到群众家门口!由西宁市人民政府主办,西宁市住房保障和房产管理局、西宁晚报社承办的“助企暖企·安家西宁 幸福优居”西宁市2023年房地产项目巡展促销第四场活动挺进乐都。

## “家门口”选房!州县群众的房产盛宴

这是继前三场活动成功举办后,我市举办的第四场巡展促销活动,作为“2+3+N”模式中州县巡展活动的第二场,这次活动让海东市乐都区群众在“家门口”看房选房,机遇少有、力度少有。

“精彩的节目,精美的展区,诱人的巨额优惠,让我和家人意犹未尽,下一场会不会更精彩?”“前两场西宁的活动看中了两个项目,犹豫再三决定趁着房地产巡展中优惠力度最大时入手”……

活动现场,在蓝天映衬下、在精心布置下、在悠扬琴声和歌声中,来自周边的群众扶老携幼、呼朋引伴,畅览优质楼盘、参与趣味互动、欣赏精彩节目、享受购房优惠、收获精美好礼,现场人潮涌动,惊喜满满。

值得关注的是,本场活动中,经过1397位购房者、逛展群众和房地产企业踊跃推荐,一批参展热情高、布展设计独具匠心、优秀专业的置业顾问等脱颖而出,分别获得“精品布展”“网红顾问”“推广达人”“人气王”称号。

## 巡展效应!透过房展看到了美丽西宁

“这个活动好,给我们州县群众办了一件大好事。我们去西宁选房得一家一家看,东奔西跑太费事了,这次西宁的知名楼盘都来了,我已经看上了北川的一个楼盘,接下来打算叫上家人去西宁实地看房。”马先生一大早就来到房展现场。“西宁环境优美,是我省的政治、文化、教育、医疗中心,是我们购房的首选之地。”同样收获满满的还有韩女士,“品质好房太多了,我看中了东川一套100多平方米的小高层住宅,从乐都去城东快40多分钟就能到。”

巡展促销活动挺进海东,近30家知名房地产企业及多家金融机构聚集,从楼盘集中展销、优惠活动、政策现场解答到各项细致服务,为海东市乐都区群众搭建一个高效、便捷、实惠的一站式购房服务平台。

“这是西宁市委市政府为我们搭建的平台,能更好地展示我们品牌,拉近我们与州县群众的距离。”“我们一定要利用好这个机会,拿出最优质的服务和最有品质的房源。”“州县群众在我们的客户群体中所占比例大,不到一个小时已经有十几位客户来咨询了。”

各大房企展位前咨询房产信息和优惠活动的群众络绎不绝,参展商们纷纷拿出看家本领,用最鲜明、最独特的元素与符号,在一方小小天地内,宣传推介着企业文化与热门项目。伴随着不断激情的购买热情,一个个购房订单产生,“巡展红利”“巡展效应”不断扩大。从精装好房、南北通透臻品户型,到滨水观景社区鎏金经典户型,通过房地产展会,州县群众看到了更有品质、更加美好的西宁未来生活。

(记者 刘瑜)



本版图片均由 黎晓刚 摄

## 大家推荐!12家房企脱颖而出

“精品布展”“网红顾问”“推广达人”“人气王”产生了!

这是经过1397位购房者、逛展群众、房地产企业推荐后,脱颖而出的。

6月10日,海东市乐都区中心广场,西宁市2023年房地产项目巡展促销第四场海东乐都站活动举行。由百姓推荐出的12家房企获得“精品布展”“网红顾问”“推广达人”“人气王”称号。

从西宁市城中心广场到城北北川万达广场,从海北州祁连县文化广场到海东市乐都区中心广场,西宁市2023年房地产项目巡展促销活动把西宁更多好政策、好项目、好楼盘“送”到百姓“家门口”。近30家房地产企业参展,不少群众和房地产企业给西宁晚报留言,推荐出展位最精美的房企、置业最专业的顾问、推广最有亮点的人员等,活动现场,4位获奖代表上台发言,让现场气氛更加热闹。

### 他们从众多房企中脱颖而出

在众多房企中,他们为什么能脱颖而出?

作为获得“精品布展”称号的房企之一,青海机电国有控股公司的熙龙湾项目自首场活动以来就拥有展会中最亮眼展

台,他们用最鲜明、最独特的元素与符号,在一方小小天地内,宣传与推介着企业文化与热门项目,匠心设计、精心装扮,不仅让人眼前一亮,更赢得了百姓青睐。两只两米多高的大熊猫玩偶憨态可掬,吸引了不少小朋友驻足观看合影。记者采访时,该企业相关负责人说,“此次房产巡展活动,不仅给购房者提供了集中看房、获得更大优惠的机会,也为广大房企提供助力,今后,我们会继续发挥自身优势,为广大市民带来更好的项目。”

都说购房者是“上帝”,只有抓住“上帝”的心,才是最大的赢家。活动期间,西宁晚报直播间吸引了不少市民的关注,各房企代表化身“网红”各亮奇招,以最大的诚意、最优的项目、最好的楼盘、前所未有的巨额优惠招揽购房者,收获了一众粉丝……作为百姓心中的“网红顾问”之一,青海三榆房地产公司表示,他们感谢广大市民的喜爱和肯定,这是对他们的肯定,今后还会用更好的服务为西宁楼市作出自己的贡献。

### 他们是能说会道的“人气王”

“巡展购房打8.9折!”  
“在巡展促销活动期间,认购房源的

市民除可以享受打折优惠,还能获得家电大礼包优惠。”

“我们拿出了最大的诚意,推出了房展‘特价房!’”

为了让房源和项目让更多人知道、选购,参展房企尽其所能,用精彩的演讲、精心准备PPT、宣讲最优购房政策等方式,让大家更加了解西宁,了解西宁最热门、最抢手楼盘和最优质、最实惠房地产项目。“通过我们的介绍,让更多的市民了解我们的项目,从而挑选最适合自己的‘家’。”西宁碧桂园置业顾问介绍。

巡展现场,他们出现在哪里,哪里就被围拢得里三层外三层,或是现场演说聚焦人气,或是互动演出招揽人气,或是赠送伴手礼带动人气,或是自身品牌张力突显吸引人气……“房展给我们带来了很多客户,从开盘到现在,我们的置业顾问都忙得不可开交,很多选择我们的客户都是奔着我们的地理位置和价格优势来的。”天桥中心置业顾问刘栋说。青海天桥实业的天桥中心靠着地理优势以及价格优势,成为广大市民心中的“人气王”。

(记者 师晓琼)

## 太意外!西宁优质房源来到乐都

“西宁,是青海经济、文化、教育中心,是宜居宜业的首选。”

“太意外了!西宁的优质房源都来到了我们家门口!”

“正打算在西宁买房,听说西宁房产巡展活动办到乐都来了,赶紧来看看!”

西宁,作为全省经济社会发展中的领头羊、排头兵,是全省经济、文化、教育中心。同时,打造高原“绿谷”城市,让“水清、岸绿、景美、流畅”的生态宜居城市成为西宁的新名片。

作为省会城市,西宁凭借地理优势和

资源优势,成为全省群众购房的首选。“交通越来越方便,开车不到一个小时就到西宁了,孩子们现在都在西宁工作,西宁环境好、资源好,我和老伴也打算把家安到西宁,正好趁着房地产巡展看房,还能享受最大优惠。”乐都区市民张德福说。

近年来,西宁市及周边的交通越来越好,教育和医疗配套也在不断完善中,家庭养老、社区养老、智能化养老服务,也满足了更多群众多元化养老需求。经济发展、城市建设、文化教育、医疗养老……都成为西宁市吸引外来市州群众定居西

的重要原因。

“州县群众,是西宁万科不可或缺的客户群体,我们推出的一大批大户型、环境优、价格实惠的房子,正好满足了州县群众的购房需求。”“我们打造的中式园林社区,为州县群众提供了更加宜居的生活环境。”“中海的系列项目中,来自州县的购房群众占60%以上,这说明州县群众追求住得更好的愿望在西宁实现了……”采访中,诸多房地产企业负责人表示,西宁,正在成为外市州乃至省外群众青睐的居住地。

(记者 刘瑜)

## 展会给企业搭平台为楼市添活力

本报讯(记者 师晓琼)6月10日,海东市乐都区中心广场迎来了由西宁市人民政府主办,西宁市住房保障和房产管理局、西宁晚报社承办,以“助企暖企·安家西宁 幸福优居”为主题的西宁市2023年房地产项目巡展促销第四场活动。近30家房企携多个楼盘相约乐都,给这里的购房者带来了一场房地产盛宴。

“房展会的意义远大于房屋成交量,不仅能增进各地老百姓和我们之间的了解,主流楼盘齐聚一堂还能促进房企间的交流与良性竞争。此外,政府搭建平台推荐我们的项目,影响力和公信力更是没话说,对我们以后的营销有很大的帮助。”西

宁万科的置业顾问告诉记者。近30家房企在同一平台上集中展示各自优势,让大家对西宁房产消费需求有了充分的认识,这样集中、大流量的房展活动,对各大房企来说是一次很好的展示机会,各大房企也拿出了实实在在的优惠政策,利用巡展促销活动扩大自身影响力。“这次的活动,不论从成交量还是房企之间的交流学习都让我们受益匪浅。”天桥中心置业顾问刘栋说,房展会给他们带来了机会,从4月28日开盘到现在,来咨询订购的顾客络绎不绝。

刘巧珍的孩子到了上小学的年纪,想要在西宁买一套学校周边的小套房,房展

会上正好看到天桥中心的楼盘,经过刘栋的介绍,当即就决定买下一套60多平方米的小公寓。“房展会真的太方便了,这么多房企一起来到乐都,省时又省劲。”刘巧珍说。

当日,记者咨询了几家房地产企业的置业顾问,自从房展会开幕以来,已有不少市民前来咨询、选购,反响热烈。“我们的项目已经接待了很多通过本次展会到访的客户。”中惠房地产开发有限公司置业顾问王春鑫介绍说。他表示,展会对于企业宣传以及楼盘销售来说起到了很大的促进作用,目前已有不少市民通过展会前往各销售中心咨询、购买,引流作用明显。