

德令哈激情再现 期待明年再见

6月30日,海西州德令哈激情再现。

夜幕低垂,微风徐徐,当时针走过18时30分,一段关于“安家西宁·幸福优居”的故事再度起笔。

足下轻旋,裙摆飞扬,激昂的旋律和着动人的舞蹈精彩上演过后,雷鸣般的掌声响彻会场。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、德令哈市人民政府承办的西宁市2023年房地产项目巡展促销最后一场活动正式拉开帷幕,现场发出“安家西宁”的诚挚邀请。

会场内外创意互动、金融机构匠心推介,随着议程的接续推进,巡展活动掀起一轮又一轮高潮,让人们从多个维度,深刻感受省会城市西宁的独特魅力。

活动现场,人头攒动、摩肩接踵、好不热闹!万科、碧桂园、金座、宁夏中房等众多房地产企业和6家金融机构并肩而来,把西宁最优质最实惠的好政策、好项目、好房子“送”到德令哈群众家门口。

“此次巡展促销活动全方位展示西宁城市建设成就,推荐精品楼盘,盘活存量,激活增量,活跃房地产交易市场,满足不同消费层次的购房需求。”市住房保障和房产管理局副局长阿润雁说。

这一侧,一个个精心布置的展区成为亮丽风景,买房送家电、贷款首付有优惠,各参展商“百花齐放”,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;另一头,精彩节目不断上演,人们看展板、谈交易、聊合作。伴随着不断激活的购买热情,一个个购房订单频频签订,“巡展红利”“巡展效应”持续扩大。

直观的线下展览,沉浸式的线上展览,让房地产企业、金融机构营销和宣传跨越距离阻隔,节约有购房需求者的时间成本,为百姓看房选房带来全新体验,为购房者看房、买房提供更多选择。

“这一刻我们期待已久。”

“从晚报上看到这个活动走进了德令哈,我一大早就来了,希望找到合适的户型。”

“这真是一场接地气的好活动!从几十平方米到一百多平方米,涵盖西宁市优质房源,各种户型齐全,给想要在西宁安家的我们提供了太多便利。”

“哈哈!今夜我在德令哈,读懂西宁,爱上西宁。”

“利企惠民,不止于此,活动办得恰逢其时。”

……

政府搭台、企业让利、百姓受益!自4月28日起,今年“2+3+N”模式的5场高规格、高层次、高起点行业盛会,不仅让参展商和观展群众得到满意收获,也让他们看到了西宁市场消费潜力持续增强、发展机遇无比诱人。再回首,既欣喜又感慨。

随着最后一个展位撤出,西宁市2023年房地产项目巡展促销活动圆满落下帷幕。满载而归的消费者和参展商,依依惜别他们心目中的“最专业、最实惠、最优质的房地产盛会”。

西宁市2023年房地产项目巡展促销活动闭幕了,人们已在憧憬下一届房地产展会,期待明年再见。

(记者 樊娅楠)

台上PK激烈, 台下顾问忙碌

本报讯(记者 张国静)“接下来,是咱们活动最热闹的环节,有请各房企、金融机构及推介团依次上台推介……”随着主持人的介绍,本届房地产项目巡展促销活动德令哈站的房企“PK赛”激烈开拼。自今年4月28日活动启动以来,“人气抢房大战”也随之启动。每场的“PK赛”环节,30余家房企、15家金融机构积极参与,或PPT演说、或图文展示、或才艺表演、或现场互动,纷纷在活动现场亮奇招,一决高下……

6月30日,在德令哈站的房企“PK赛”环节,7家房地产和5家金融机构现场进行推介。虽然每家推介的时间有限,但是每一位上台的推介员都将其楼盘特色、优惠政策、房源位置一一介绍,赢得在场群众的阵阵掌声。论优惠政策,金座集团的推介员一上台就亮出大招:“借房展会,我们金座推出30套特价房,每套特价房每平方米立减300元。”论户型,三榆房地产的推介员介绍说:“我们有90平方米至200平方米不等的不同户型的房源,还有近20平方米的赠送面积,一定会满足不同住房需求的客户。”论项目品质,青海国有机电的推介员自信地说:“熙龙湾项目的精装房所采用的家装材料,均为知名建材板材,一定做到有品质、有保障。”……

台上“PK”激烈,台下的销售顾问们也没闲着。随着现场人气不断聚集,不少德令哈市民纷纷走进房企的展区,现场咨询各项目的具体情况。“我们带着满满的诚意,把西宁最优质最实惠的房地产项目、购房政策送到州县,送到群众家门口,让州县群众更方便、更直接地买好房、住好房,也希望能在德令哈站取得新收获。”西宁万科房地产企业相关负责人表示。

精彩纷呈!交出一份亮眼“巡展答卷”



本版图片均由 杨司煜 摄

从4月28日到6月30日;

从西宁市城中区、城北区到海北州祁连县;到海东市乐都区,再到海西州德令哈市;

从展会现场的多种活动到“N”个各具特色的房企分会场;

从现场逛展咨询了解到线上直播间的砍价让利;

从一个个购房政策兑现到圆梦安家西宁·幸福优居;

……

6月30日,历时两个月的“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活动在诗情画意的德令哈完美落幕。

今年的房展促销活动无论是规模档次、巡展方式、参展品牌、推广方式、销售业绩,还是现场人气,都获得了良好口碑。一“会”尽览优质好房源,一站式“惠”购心仪好房,一系列精彩贴心的活动内容让巡展促销活动受到购房者和房地产行业的高度认可,参展房企负责人纷纷表示,期待明年“再见”。

交出亮眼“巡展答卷”

作为第二届房展盛会,今年的房地

产项目巡展促销活动以“助企暖企·安家西宁·幸福优居”为主题,旨在深入贯彻落实党中央、国务院决策部署和省委省政府、市委市政府工作要求,以更大力度推动助企暖企春风行动走深走实的具体行动,是积极为企业提供助力,进一步激发居住消费热情、改善市场预期、提振楼市信心,支持刚性和改善性住房需求,促进房地产市场平稳健康发展的具体举措。

从现场选房、实地看房,到购房贷款,为各市州群众提供点对点、面对面、多样化的一站式购房置业体验,500万元购房消费补贴发放等一系列实打实的“硬招”密集落地,收获参展房企、金融机构和群众的良好口碑——

“提振信心、凝聚民心,这次活动要多办,它办到了我们心坎里。”

“举办这样的盛会,对我们而言,是一次难得的机遇,为我们同行业交流提供了好机会,同时也拉近了我们与购房者的距离。”

“房展涵盖全市各种优质项目、精品房源,户型齐全,给想要买房的老百姓提供了太多便利。”……

坚定把活动办出特色、办出精彩、办出独一无二的底气与信心,今年的房地

产盛会用更多亮点,交出了亮眼的“巡展答卷”,让人们更加深刻地感受到西宁高质量发展的强劲脉搏、房地产行业的“春暖花开”。

规模更大、质量更高、响应更广

每一场巡展促销活动现场,旺盛的人气预示着住房消费正在回暖。据不完全统计,历时2个月的“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活动,累计逛展的群众达到23.8万人次。

五场活动现场,都能看到30余家房地产企业的精心准备,极具特色的展位、详尽的资料、精美的陈设,以及销售顾问热情的接待;精心安排了模特走秀、卡通互动、有奖游戏、礼品派发等精彩活动,零距离与每一位逛展市民共度盛夏。

参展房地产企业拿出最有特色、最高水平的“干货”出战,在PK台上一决高下,房企“江湖”掀起一轮又一轮“对决”,各金融机构也竞相带来更多利企惠民服务。

N个分会场,“晚报帮你来砍价”团队走进各房地产企业,以“屏对屏”的方式带市民群众看项目、看楼盘、看户型,同时尽全力为购房者争取更多优惠福利。

在今年房展首推的“房展直播间”,从购房者的意愿出发,为更多的购房者提供更加直观透明的行业信息,让消费者了解得更加全面,从而降低购房成本,邀请全市30余家房产企业和多家金融机构前来做客,让主播通过网络这个平台给想购房的市民们出主意,当参谋,去砍价。

与去年相比,今年房展促销活动的规模更大、质量更高、响应更广,不仅受到百姓认可,也让房企心满意足。“只要一提到购车买房首先就会想到要去西宁市房地产巡展促销活动看一看。”市民李煜表示。

现在,提起看房购房,大家首先都会想到一年一度的房展盛会,也都期待着西宁的房展越办越好! (记者 张弘毅)



3886套!巡展促销活动成交量出炉

本报讯(记者 张国静)6月30日,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活动的第五站,在海西州德令哈市圆满落幕。随后房地产项目巡展促销活动商品房网签数据出炉,举办五站展会后共成交房源3886套,同比增长59%。

展会网签量创新高

截至目前,商品房网签3886套、网签面积46.74万平方米,其中住宅网签2454套,同比增长44%,网签面积29.32万平方米,同比增长57%……西宁市2023年房地产项目巡展促销活动成绩新鲜出炉。“本届展会通过线上线下联动的新模式,充分释放了西宁的住房消费潜力,有效激发和提振了房地产市场的活力,促进了我市楼市有序健康稳定发展。”市房地产协会相关负责人表示。

购房需求得到进一步释放,本届展

会吸引了万科、万达、金座、碧桂园等30余家品牌房企,以及中国农业银行青海省分行等15家金融机构参加。房型涵盖多层、小高层、大平层等,适合刚需、改善、养老等不同层次需求,为购房者提供了更全面、更优惠的选择。

与以往的巡展促销活动相比,本届展会最大的亮点在于打破了以往集中展览的模式,而是在各个售楼处在同步启动,并通过“网上房展会”模块汇聚各项目的优惠促销活动,方便市民“掌”握楼市动态。

市民的购房热情被点燃

回顾本届巡展促销的五站活动,各参展项目都推出了力度空前的优惠措施,特价房秒杀、限时折扣等促销活动受到购房者关注,楼盘还准备了看房礼、成交礼等丰厚礼品,多重利好激发了市民逛展选房的热情,各楼盘到访和成交量明显提升。

“从上周开始,每天接待客户都在百余组左右,最忙的一天到访近三百组,置业顾问一小时就能接待20组。”金映裕项目是我市刚需刚改购房者置业的热点区域之一,也是西宁本土房地产企业的主打优质楼盘,在房展会的平台带动下,该项目迎来了销售小热潮。

记者采访多家房地产企业后获悉,房展会为满足各类购房需求的市民,搭建了一站式购房的平台,其中刚需性住房需求仍为主体客户源。“成交客户还是以刚需和刚改为主,一家老小、三口之家来看房的比较多,借房展会我们也搞了不少活动,借势造势吸引了不少到访客户。”西宁天桥中心项目负责人介绍。

此外,还有多家参展企业表示,本次房展会的效果超出了预期,不仅吸纳了意向客户,提高了销量,同时还了解了客户的需求,并起到了良好的宣传效果,为参展企业在展会结束后的销售奠定了基础。