

2013年, 市州看房团上演“101次求婚” 6个月, 近20次组团来长沙选房



《101次求婚》

导演: 三湘华声
 上映时间: 2013年夏秋
 主要演员: 市州置业者
 内容简介: 相房100次仍未购买的置业者, 这个夏天, 在《三湘都市报》和市州报纸合力安排的相亲局上, 渐渐被有品质、有品牌的房子打动, 并对省会房源展开疯狂的追求。一次次看房团, 一单单下定金, 市州到底有多强大的购买力, 开发商心里也有了答案。

作为省会城市, 长沙一直是湖南的荣耀与焦点。从5月初第一场郴州看房团专场, 到10月的全省购房者大集结, 近6个月的市州看房团及巡展活动, 引爆了2013年的市州购买力。而不少远道而来的市州朋友, 经过沿途的颠簸“求亲路”, 系紧了与省会之间的纽带, 最终获得省会好房子。

初夏的星星之火

据不完全统计, 长沙每两个购房者中, 就有一个外地人口。事实并非没有依据, 每年近6万名市州人迁入长沙, 让省会开发商的客源渠道早已向外围拓展。今年4月30日, 《三湘都市报》首先联合《郴州日报》甄选了近百名最有意向的当地购买力齐赴长沙。

谁也没有意料到, 短短一日, 郴州看房团如潮涌长沙, 捷报频传, 这近百人的置业团队, 变成了2013年市州购买力的星星之火。随后, 本报联合多家媒体继续扩大了

声势, 活动结束后的第8天, 记者从各个楼盘了解到, 后续成交还在上演。搞定市州购买力。所有的信息都释放着同一个信号: 长沙楼市已经迎来了一次市州购买力的春天, 同时, 4月底积极入市的推盘项目, 也为5月市州购买力的持续火爆埋下了伏笔。

“郴州看房团的成交业绩非常理想, 当天登记客户量就达到了30多批次, 真正地实现了客户、开发商双赢的局面。”北辰三角洲的现场负责人这样评述。



5月至10月, 市州看房团频频向省会好房求婚。

五城看房团燎原长沙

时至6月, 盛夏的高温却没有挡住看房者的热情。这一次, 本报再度联动市州力量, 岳阳、常德、邵阳、娄底五大市州传檄以待, 五城组成合围长沙, 亲身体验了五场看房团火爆第二季。

五城待动, 粮草先行。一直力挺活动的各个市州主流媒体, 也为活动提前锁定准购房人群, 为长沙楼市的5月会战做好战前准备。一次前所未有的“东、南、西、北、中”全方位市州置业力量合围长沙, 亲身体验了五场看房团火爆第二季。

责人, 当场表示: “连续五场看房活动不光为项目带来了大量的人气, 整个6月, 山语城前后160多套房源中, 市州看房活动功不可没。” 澳海澜庭在此期间也收获颇丰, 记者亲眼目睹3组客户当场成交。

路漫漫其修远, 组团再出发

眼睛记录现象, 数据说明事实。活动期间, 长沙的室外温度已经高达35℃, 却依然没能阻挡市州置业者看房、买房的热情, 前期耗费的庞大心血, 在后期变成了市州客户和目标楼盘的双赢。

作为活动发起方, 相关负责人不止一次地表明: “看房团通过各地主流媒体问卷征集而来, 目的明确, 绝不走过场, 我们希望通过看房团活动, 带给市场一点更实在的东西。”

精诚所至, 长达一个月的“市州购房团置业长沙”主题看房团活动圆满收官, 近百套的下定成绩为活动暂时划下了圆满的句号。未来的时间, 我们潜心钻研客户需求, 继续细分市场州市场, 在长沙即将破40℃之前, 修炼了长达一个月的内功, 并为买卖双方腾出了短暂的“高温假”。

路漫漫其修远, 长沙作为湖南极具发展价值的单核城市, 有实力落户的市州客户是不可能错过的。当然, 这样的活动还会在8月、9月在长沙继续。在各大售楼部的销售现场, 在多个市州的中心广场, 我们还会看到纵横三湘看房团的身影, 还有客户与置业顾问谈得更多的生活和未来……

■记者 刘焯



2013

近20场市州看房活动引爆长沙楼市, 我们用镜头记录了许多瞬间。



梅溪湖·骑龙花园

公园/里/的/艺术/之/家

下楼, 40万平米商业综合体 回家, 千亩梅岭公园

梅溪湖畔公园家 5998元/m²起

双公园·双地铁口·名校圈 82-133m²N+1户型



观山·看湖·住公园
VIP火爆发售

双公园: 3000亩梅溪湖价值之地, 千亩梅岭公园簇拥
 双地铁口: 2号线双地铁口、大西站交通枢纽中心

名校圈: 麓山实验小学、双语幼儿园、梅溪湖长郡中学、涉外经济学院、第一师范
 全配套: 近40万平米骑龙大街与罗马商业街配套, 与400位艺术家和美术馆为邻

8829 2222 长沙梅溪湖枫林三路罗马商业广场对面
 0731 8829 2222

