

## 海南地产军团北方四市巡展圆满闭幕

## 异地巡展提振岛外对海南地产信心

4月18日，为期一个月的海南地产北方四市巡展在山西大同圆满落幕。

行程万里，横跨两省四市。在哈尔滨、大庆、太原、大同，海南地产巡展深深吸引了北方居民对海南地产的关注，提振了岛外对海南地产市场的信心。此次巡展活动，不仅使岛外消费者与海南开发商之间有了更加密切的接触，丰富了跨区域营销的新模式。四市巡展，接待到访总人数10多万人次，现场登记意向客户达4000人次，现场成交近200套。参加巡展的海南楼盘通过此次活动和拓展了异地市场，推广了品牌，建立起自己牢固的顾客基础。

为期一个月的巡展所折射的海南房地产巨大魅力和吸引力，足以让人们对于海南楼市的未来充满信心。

## 海南楼盘成异地巡展风景线

3月下旬，尽管海南的天气已显得酷热，但北国冰城哈尔滨依然寒气逼人，冰雪覆盖。海南地产军团的到来，给这座北国冰城带来了南国椰风海韵的暖意。在哈尔滨巡展的4天里，累计有近3万哈尔滨当地市民及黑龙江其他市县的市民来到现场进行咨询了解，有1万多人次索要资料，各楼盘都登记了80至300个不等有着强烈购房意愿的潜在购房者，并现场购买成交了60多套房。海南楼盘成了当地楼市靓丽的风景线，类似的场景也分别在太原、大庆等巡展地显现。

“哈尔滨人对沿海楼盘普遍感兴趣，但最受欢迎的还是海南的房产！”已经在三亚买了3套房的单先生这样告诉记者。他是哈尔滨一中型企业的主要负责人，他经常去海南旅游，并深深爱上了海南。他说，他退休后就去海南度假养老。他还告诉身边的朋友，如果有钱最好去三亚买房。“海南简直就是一个天然的疗养院，在那里买房子就等于买健康。”在哈尔滨、在大庆、在太原、在大同，记者不时在巡展现场能听到当地市民充满对海南购房定居的向往。

异地跨海去海南购房已经不仅是当地有钱人士的风尚，很多普通工薪阶层也加入了异地购房的消费大潮。这使得除了三亚、海口外，琼海、文昌、万宁、陵中、定安、澄迈等地的楼盘也受到广泛关注，海南的二、三线区域正在成为海南楼市构成的重要力量。户型偏小、价格



在3000至4000多元的楼盘展会上，咨询了解的人群络绎不绝，有的售楼员讲解得嗓子都哑了。不少老太太、大爷详细询问并记录如何搭飞机、如何租车、哪个地方有便宜的宾馆，强烈的购买意愿溢于言表。

不仅仅对三亚、对海口，许多参观的市民对于文昌、琼海、陵水等市县的楼盘也有浓厚的兴趣。文昌东海椰苑艳艳芳介绍，各地巡展吸引的客户购买意愿普遍较强，而不仅仅是看看热闹。根据她6年多的销售经验，一般展会现场成交的可能性极小。没有想到巡展的每一站，都有不少客户展会预交购房款。

## 市场呼唤岛外纯粹性海南楼展

在市场低迷时期，海南日报组织海南地产军团巡展北方四市，并以此为岛外购房者和海南房地产企业之间搭建一座互通信息的桥梁，极大地提振了市场信心。黑龙江《生活报》房地产部有关负责人认为，海南日报组织楼市巡展北上，变空军为陆军，转变了媒体的经营模式，变单向传播为综合性传播，取得了很好的社会效果和区域市场营销效果。

作为一次大型、综合、权威的互动传播活

动，以创新、生动的表现形式再现了一个“流动的展会”，使北方四市居民在家门口就能全方位、面对面、多层次地深入了解自己所倾向的海南楼盘，并向其展现海南的发展潜力和人居价值，了解楼盘走向和房地产项目。一些参加巡展的开发商认为，巡展总体上效果令他们满意。他们认为，如果单个的楼盘走出岛外营销，场地租赁的费用很高，而到了销售淡季房屋又闲置；单一楼盘不容易成势，会造成宣传费用昂贵；异地销售开发商很难长期派驻人员。此次利用媒体整合多种资源，用报业品牌诚信，通过海南楼盘集中巡展的形式，为各商家推出了新的异地展销模式，分享许多的收获与感动。

有的参加了北京等地房展的开发商也发现，如果只是搭车参加一些外地的房展，个别参加的海南楼盘很容易淹没在整个展会中，针对性不强，效果不理想。市场呼唤纯粹的、专业性海南楼盘展示会。

海南日报房地产策划营销公司有关负责人在谈到北方四市巡展取得的效果，也清醒地看到，两省省会城市的效果要明显好于大庆和大同，尽管大庆和大同都是资源类特点非常突出的城市，但地级市人们的消费意识、消费习

惯、投资理念还是与省会城市有一定的差距。因此，今后海南楼盘巡展的重点将放在重点城市。一个成功的展会必须提前作长时间的预热，需要进行海南片区整体宣传，并对参展的具体楼盘进行介绍。由于展会效果一般还有一个较长的滞后效应，需要跟进沉淀客户，展会之后还须有购房团作为衔接，销售业绩才会更加显著，展会成效才会更突出。

## 巡展让更多岛外人士了解海南地产

随着房地产开发的发展，房地产已渐渐打破了原来明显的地域概念，城市与城市之间的关系变得更加紧密。作为市场主体之一的购房者也渐渐把目光放得更远，不但关心自己所在城市的房地产发展状况，也关注其他城市的市场情况。本次北方四市巡展，海南日报充分动员四市主流媒体，辅之以展会现场互动，让更多的北方市民发现海南房产的价值，认识海南房地产开发水平，提振了岛外消费者对海南房地产市场消费信心。

在沿海区域中，除了海南外，滨海地产发展不错的城市还有大连、青岛、威海、日照、烟台、锦州、珠海以及江浙沿海等等地方。在没有巡展之前，大庆油城的市民们由于地缘上的原因，对环渤海区域的楼盘更加了解，所以去环渤海区域购房的比较多。通过巡展，越来越多的大庆市民了解到海南的气候、环境价值，开始转变购房趋向。“大庆人下一个购房热点区域就是海南！”大庆市民李先生说，海南的房产是奢侈品，可自用度假，升值潜力也大。山西的市民一般对北京的楼盘更有倾向性，通过巡展也使更多的山西人了解海南。

在多个展会现场，海口金邦实业的谢志常常发资料发不过来，后来他干脆一到新展会城市第一项工作就是请当地大学生帮忙发资料。

琼海某开发商介绍，他多年的销售经验告诉他，一过4月，海南的楼盘随着旅游旺季的结束而基本上处于停滞状态。“没想到，现在基本上每个星期都有不错的成交量，传统的销售淡季经验似乎改变了。”他认为，海南岛“度假天堂”的地位显现，成为国内最理想的“第二居住地”和“养老基地”，吸引了越来越多的岛外人士来度假和置业，海南成为全国楼市成为一道独特的靓丽风景线。

□邓建华/文 许文军/图



样板间

设计师:费鸿茗

地址:阳光经典

面积:860m<sup>2</sup>

设计说明:(欧式)辉煌的古罗马时代世人奉献的是华美庄严,比例均匀的古典风格,穿越黑暗的中世纪,耀眼光芒的文艺复兴时期则创造出了新古典、巴洛克等经典装饰样式。



《房产周刊》特约家居装饰公司:恒泰装饰  
地址:海口市国贸大道新达商务大厦二楼  
电话:0898-68551911

恒泰装饰  
HENGTAI DECORATION

全国免费咨询电话:800-8765-009 www.htdec.net

## 《我家住在海南岛》——海南岛最权威、最直效的旅游·地产直递杂志

## 海南日报报业集团 5月豪情献礼

**直递:** 直递全岛近百家四、五星级酒店客房。

**直击:** 海南日报4月30日房地产特刊同步信息发布, 直击房交会现场, 免费赠阅。

# 直入您心!

《我家住在海南岛》，海南日报大型直递杂志即将发布

尚有少量广告内页

仅为独具慧眼的地产商家尊贵拥有!



广告热线:13976077158 13876005398 13368988889