



开幕式现场

2010

中国海南国际旅游地产文化节 火爆!

三天房展, 17 万人次 ◎

现场成交楼盘 106 套 ◎

成交金额 1.12 亿元 ◎

13 位佳丽获“海南旅游地产形象大使”称号 ◎

火爆 1.12 亿现场销售 推动海南楼市春机勃发

展会上,楼盘优惠、项目打折、各种送“大礼”活动鲜见于展会现场,取而代之的是楼盘宣传、登记买房等“务实”性活动。许多购房者一来就直奔心仪的项目进行考察、比较,而更多市民则将展会当成购房预修班,各种展位图、楼书、项目资料收集不少。

据房展组委会有关人士介绍,本次房展汇集了我省各市县 30 家房地产开发商项目,从联排别墅到多层花园洋房,从高层大小户型到多层普通住宅,从单身公寓到高档写字楼,为市民打造了一个专业购房选房平台。其中,大品牌、实力雄厚的地产商占据了参展商半壁江山。海航地产雄踞 216 平方米的中心位置,并以尊崇而饱含智慧的布展吸引眼球。以书轴大型立体雕刻字和矗立的巨型书烘托醒目的视觉感官,明晰地诠释海航地产书写中国优秀地产的宏伟蓝图;长信地产在主舞台一侧,精美温馨的展位设计营造出格调生活的典范模式……

文昌等市县的楼盘也被看好。

“房展会场选在海口湾这个面朝大海的地方非常有创意,一边沐浴着椰风海韵,一边看房、购房是一种全新的享受。”达嘉豪园的一位工作人员表示,海南日报报业集团主办的海口房展会由于宣传到位,现场人气之旺,超出了参展商们的预期,20 余套的销售数字更是让他们惊喜。

【花絮】 不到 2 小时,资料被扫光

琼海的一个楼盘项目万泉源居在本次展会上只以展示为目的。第一次参加房展的他们开始只准备了 500 份资料,没想到开展不到 2 个小时,500 份资料全部被扫光。市民很热情,他们对这个琼海的新项目也非常感兴趣,于是项目负责人让人急速加印 2000 份送往展会。

大奖现场抽出手机 25 部

主办方推出的免费送礼品活动在房展会掀起一阵阵高潮,等待拿礼品队伍的排起了长龙。组委会有关人士介绍,3 天光礼品就送出了 12 万份左右,现场抽大奖场面更是热闹非凡,三天共抽中 25 部手机。

火爆 13 位形象大使 代言旅游地产花枝璀璨

作为“2010 海南国际旅游地产文化节”的重头戏,“2010 海南旅游地产形象大使选拔赛”群英荟萃,星光灿烂,明星楼盘与形象大赛立体互动,成为海南地产界的一次美丽盛宴、文化盛典与地产盛会。

300 余名出自房地产公司、家装公司、中介代理企业、学院、社会团体等各行各业的佳丽们通过海选、初赛、复赛,最终有 31 名脱颖而出进入了总决赛。

3 月 28 日下午的总决赛现场上,活力装、泳装、休闲装三场佳丽走秀,充分展示出个人才艺……经过激烈角逐,8 号选手黎方露获得冠军,2 号选手胡月,6 号选手许可分别获得亚军和季军,决赛还评出了旅游地产形象大使“十佳”以及优秀获奖获得者。

开发商纷纷表示,此次旅游地产形象大使是海南地产界的一次超级赛事,也是海南国际旅游地产形象的一次盛大展示。“每一个选手不仅是这次展会的风景,更是成为海南楼市的一道靓丽风景。”

【花絮】 亚洲小姐冠军亲临培训

穿着高跟鞋背靠墙壁站直线,双腿之间夹一张薄纸,还要面带微笑,你们是参加形象大使选拔赛,不是模特比赛,要记住一个要点,“亲切”!房展会开幕前,亚洲小姐新晋冠军许莹亲自给参赛选手授课,从站、走、笑开始,一个细节培训纠正。因为是从海南走出去的,安徽女孩许莹表示,自己对海南有很深的情结,她认为,只有素质高的佳丽才能配得上海南旅游地产形象大使的称号。

公司总动员,亲友团齐上阵

因为公司员工梁方露进入总决赛,而且鸿洲·江山又是本次房展的参展项目,28 日下午的总决赛便成为公司的头等大事了。几十号啦啦队早早地布下方阵,准备好礼花与鲜花。

梁方露每一次亮相,都是一阵欢呼与尖叫,礼花纷飞。才艺表演时更有小粉丝上台献花。

最终,梁方露不负众望,摘下桂冠并成为“人气王”。

大赛中收获意外惊喜

来自湖南的 23 号小芸,是海南师范大学声乐专业的大四学生,她甜美的笑容让人印象深刻。总决赛时一曲《我的家在中国》征服了评委和观众的心。更让她想不到的是,她居然得到房地产公司的青睐,参加比赛顺便把工作也解决了,真是意外收获的惊喜!

火爆 3 天房展 17 万人次 现场川流不息

3 月 26 日,6 万人次;3 月 27 日,4 万人次;3 月 28 日,7 万人次。据组委会统计,3 天房展共吸引 17 万人次前往海口湾。在各个项目的展区前,各高中低档价位的楼盘前都有不少市民在咨询。其中许多市民是举家前来,到处可见一家人边咨询边商量的情景。

【花絮】 “候鸟族”热心房展

“前段时间从报纸上看到房展的消息就一直关注着。”老家在河北,现在来海南度假的曹阿姨说,她的孩子在海南工作,现在孩子想换套新房,她和老伴也想在海南买套房子。“正好看到海口房展开幕,所以过来瞅瞅。”曹阿姨说现在海南的房价虽然有些贵,但他们还是想买。

替朋友尽心看房

3 天都泡在展会的陈先生是替外地的朋友看房。“这些楼盘有的在文昌,有的在保亭,有的在琼海,平时要让我一家家到处去看,哪有那么多时间。今天一次性能看到这么多楼盘,一方面对朋友尽了力,另外自己也省心呀!”他表示,这次房展会,让他详细了解了海南目前在售的精品楼盘,获取到许多楼盘的信息,“另外,海南日报报业集团组织的房展,公信力强,让我们购房者心里踏实!”

像陈先生这样替朋友来看房的还真不少,正在看房的林先生说,今天是替山东老家的几个朋友来看房的。“海南建设国际旅游岛,这里将会是一个非常令人向往的地方,朋友们说了,只要合适,房子不一定选择在海口,其他市县都可以,能在海南有套房子就行。”

老太太为女儿挑“养老房”

认真做记录的陈老太太引起记者的注意,“我已经在海口有一套房子了,现在是给女儿挑。”老太太从东北来海南两年多,以前身体的一些老毛病再也没犯过,当然也要让女儿过来享享福。“再过几个月小女儿退休了,打算也到海南定居,让我先买一套。等到她一过来,直接就有新房住了。”

儿子替爸妈投资买房

19 岁的李同学是海南师范大学大一新生,他在人群里实在不像是买房的,但他却是记录最仔细的,时不时通个电话。仔细一听,原来在给湖南的爸妈打电话征求意见。他告诉记者,听说学姐刚来海南时就让爸妈在学校附近的四季华庭·龙城买了 4 套房,一套自住,三套出租,现在房价已经翻了两倍。“我听说学姐的事后,就说服爸妈在这边投资一套房,将来我毕业要是留在海南就已经有个家了,如果毕业离开,相信房价还会上涨,毕竟全中国就这么一个海南。”



主办方送好礼、抽大奖活动掀起一阵阵高潮



海航展位前排起长队



现场川流不息的人群



8号冠军、2号亚军、6号季军



地产形象大使选拔赛决赛现场