

# 读者购房大调查、房展团购征集…… 重磅活动奏响重庆房展交响曲

日前，第四届中国海南旅游地产文化节之重庆推广月正式启动，读者置业海南调查问卷、团购客户征集、海南名盘评选等一系列重磅活动陆续推出，标志着8月5日-7日的重庆房展会已奏响序曲！

## 重庆曲目之一

### 读者调查回馈多 市民期待亲临展会

作为本次海南地产重庆推广月启动的头一曲，重庆日报报业集团凭借强势媒体的平台优势，发动旗下各子报、网站，重磅推出“读者置业海南调查问卷”活动，把宣传触角伸向重庆大街小巷、角角落落。在第一批回收的944份有效问卷中，男性市民524人，年龄主要集中在30岁至50岁阶段，其中30岁左右的人，主要是公司职员、白领、工薪阶层，40岁左右的人群，主要是公司经理、私营老板、建筑老板；女性420人，年龄主要集中在25岁至45岁阶段，大多数是白领、工薪阶层。

在这些人群中，95%的人希望在海南拥有休闲的度假房源；35%的人有在海南购房置业的打算；房屋住宅套内面积需求主要是集中在50至100平方米之间；价格方面大部分可以承受每平方米8千元至1.5万元左右；而在房屋的配套设施选择上更看重的是景观、交通以及购物便捷。在调查问卷中，读者们均表示非常期待8月5日亮相的重庆房展会。当他们得知在现场有幸抽奖、有奖问答、文艺表演、走秀等系列精彩活动时，纷纷表示一定要亲临现场感受独具海岛风情的海南地产盛宴。

## 重庆曲目之二

### 团购征集响应多 看展会中“海南游”！

“报名参加团购，选房优先，价钱更低，还有机会获得海南四日游，何乐而不为！”“由媒体组织我们大家一起和开发商谈团购价，价格降下去了才是真正的实惠！”正如重庆市民古小姐所说，重庆推广月启动的另一项重头戏——“团购征集”也受到重庆市民的积极响应。

的议价空间；可以使购房者获得更专业协助；可以获得更多的关于开发商和购房相关的信息，提高选择空间；可以加深购房人之间的联系，对后续维权和业主委员会建立有很大作用！”

“团结就是力量！”“由媒体组织与开发商面对面，超值低价没有不可能！”谢先生和他的朋友都在第一时间报名参加此次团购，他列举了由媒体组织团购的种种优势：“可以凝聚购房者力量，有力地争取和保护自己的合法权益；可以集中购房人的力量，加大与开发商的谈判筹码，争取更大

重庆日报报业集团相关负责人表示，重庆人到海南购房，可能并不了解当地的区域规划和未来发展情况，由海南日报率队组织的重庆房展会一方面可以为钟情海居生活的重庆置业者支招，另一方面征集团购客户，可以真正做到让利于民。“重庆人不用长途跋涉，无须辗转周折，也不必麻烦亲友，就能在重庆房展会上轻松、实惠地置业海南！”



建筑世界

## 重庆解放碑

解放碑是重庆的标志建筑物之一，位于重庆市渝中区商业区中心部位，兴建于1940年3月12日孙中山逝世纪念日，1950年刘伯承改题为“重庆人民解放纪念碑”。

1997年，重庆成为直辖市后，经济高速发展，更多的零售业、娱乐业、餐饮业、酒店业和金融业机构云集到解放碑地区，在它周围发展起来的商业和娱乐中心地带成为了重庆的城市经济心脏，“解放碑中央商务区”的概念也日趋成熟。其知名度与地位在重庆乃至整个中国西南范围内毋庸置疑。

## 重庆房展参展企业专访之 [广物地产] 开拓重庆市场 广物携两大标杆项目参展

“当前的市场环境下，开发商应该主动去寻求有突破性的营销方式和途径！”“参加岛外展会可以更直接地了解市场需求，但是少数开发商单枪匹马出去推广也难以以为继。”广物地产海南公司总经理孙杰表示，此次海南日报报业集团联合重庆日报报业集团进行为期一个月的宣传推广，对于众多海南地产开发商无疑是一个好消息，广物的两大项目自然不会错过！

### 出岛营销，重庆市场潜力大！

“公司近期对十几个城市进行考察调研，发现西南市场的潜力值得重视，其中重庆作为西南市场的重要区域，已经表现出很强的消费需求和消费能力，并且在未来较长的时间段将延续这种消费习惯。”孙杰在接受采访时说，希望能在重庆推广月中借助海南日报这样一个媒体平台，进一步开拓重庆市场。

重庆作为全国最大的城市，拥有3000万人口。这个冬寒夏热的城市炎热天气长达5个月之久，极端最高温度超过43℃，是长江流域四大火炉之最。孙杰认为，更重要的重庆是中国西部地区重要经济增长极之一，经济综合实力在西部领先。重庆市行政辖区内零售商品交易总额仅次于上海，与广州并驾齐驱，是国内零售业总额最高的城市之一，市场潜力不可估量。

### 双子连星，以品质打动市场

广物地产在海南的首个项目滨江帝景被成为“滨江板块品质与价值崛起标杆”。众所周知，滨江帝景开盘2天内销售额高达3亿，创造了海口地产界前所未有的销售奇迹。作为板块内首个以国际滨江生活品质和标准的大型高尚社区，其卓越品质已得到消费者和市场的充分认可。

“滨江帝景一直以来以其卓越的建筑品质，赢得了市场的认可。这里有着气势恢宏的阿波罗广场、富丽堂皇的入户大堂、人性化的户型设计，近2万平方米的欧式商业风情街、酒店式会所、温泉、泳池，在家门口享受尊贵服务。”孙杰介绍，滨江帝景2期的产品在建筑结构、功能布局、立面色彩、建筑细节、户型设计等多方面进行精心考量，是1期产品再一次的升华和飞跃。

而地处另一黄金地块——海甸溪北岸的“滨江海岸”，作为海口首席国际滨海社区，其崇尚的高规格生活理念与建筑品质，已经获得岛内外财富阶层的广泛认可，也成为此次房展的明星楼盘。

据介绍，滨江海岸总占地面积约174000㎡，总建筑面积近60万㎡，集五星级酒店、甲级办公大楼、高尚住宅、商业购物区、滨江风情商业街、顶级度假俱乐部、游艇码头于一体，建成后将成为海口最高端的综合性城市社区，将是海口最顶尖的标志高尚社区，海甸岛的第一门户，海口新的地产标杆。“一座城市，能够诞生滨江海岸这样的项目，本身就说明了这座城市自身的发展势头与价值潜力。”孙杰相信，打动重庆市民的不仅是滨江海岸所推崇的国际社区生活模式，更是对海南地产的信心！

宣传 数十家媒体30天不间断宣传海南名盘在重庆评比颁奖

活动 两地房企深度沟通论剑重庆各区县购房团直通展会 6场演出5万贵宾请柬200万礼券看房购房中大奖……

营销 参展企业专场推介后续小众精准营销购房团直抵海南

## 海南归来不看房 重庆归来不参展

# 重庆房展，才能带给你最好的