

名盘在线



怡和·湖城大境 8月1日开盘,错过难再

不极致,不登场! 怡和·湖城大境自亮相以来,就一直备受市场的关注和消费者的青睐。8月1日,怡和·湖城大境“大城首开”,耀世登场,开盘当天参加选房,可享9.4折优惠,此价难在。

地段绝佳,错过难再

怡和·湖城大境集千万资源宠爱于一身,雄踞大英山片区核心位置,坐拥大英山千亿规划配套,毗邻投资50亿元在建的日月广场,东临海口美丽的淡水湖红城湖,是大英山片区资源高端、丰富、集中的区域,地段绝佳,错过难再。

配套齐全,错过难再

投资50亿元在建的日月广场与项目紧邻,建成后将是海南超大的市政文化广场,让您无缝共享购物、休闲、餐饮及娱乐等顶级商业资源。社区旁侧有学校,生活于此,风声、水声、读书声,声声入耳。

户型完美,错过难再

怡和·湖城大境的户型设计十分人性化,细节之处更是贴心,76㎡两房至253㎡跃层完美户型,高拓展、低公摊,绝佳的超大阳台设计,充分打造滨水湖畔“户户观景”的湖景名宅。

退则凭湖听澜,进则满城繁华,居则盛纳万物,以一个城市理想主义者的独特情怀,为世人打造一座一生不舍换房的湖景名宅。

恭迎热线:65927888

新城吾悦广场 营销中心荣耀绽放 海口再添核心商业动力

7月18日,位于海口龙华区龙昆南路与椰海大道交汇处的海口新城吾悦广场项目营销中心盛大启幕,这也标志着海口新城吾悦广场项目正式启动,让海口再添核心商业动力。

名企打造 星光耀映

海口新城吾悦广场自项目落地以来,备受各界高度关注。本次活动耗资200万元,启幕仪式的场地布置、精彩演出……无一不显示出了海口新城吾悦广场的实力所在。本项目由双上市房企、中国地产20强公司倾力开发,占地60万平方米,超大体量和专业的商业运营模式,令海口“吾悦”星光璀璨。

新城控股集团,22载春秋历程,已经完成了布局全国100余城的战略方针,所到之处皆铸就璀璨繁华。其着力打造的城市综合体旗舰“吾悦”系更成为推动城市商业结构革新、驱动城市中心建设发展的重要引擎。

城央之上 璀璨明珠

新城控股集团斥巨资打造的60万平方米城市综合体,涵盖了大型购物中心、内外商业街、吾悦住宅、吾悦公寓等业态,聚合商业、居住、娱乐、餐饮、购物等多种城市功能于一身,周边两大湿地生态公园以及畅达的交通资源,助推海口迈向巅峰商业时代。

商业标杆 引领风向

新城控股集团深谙每一座城市的商业发展脉络,善于择址城市核心腹地,成就前沿财富。如今海口新城吾悦广场的璀璨亮相,丰富了整个海口市的商业业态、促进了城市商圈格局演变,推动了海口市的经济发展。它的出现将是海南城市综合体发展史上的又一座里程碑,提升了整个省会城市海口的商业档次,吸引更多区内区外名企争相进驻,促进商业市场良性发展。

新城控股集团,以更专业、更精细、更长远的国际视野,为每一座城市的发展贡献巨大力量。如今,其鸿篇巨制的综合体项目已经遍布上海、南京、长沙、武汉、南昌、长春等全国各大城市,“新城”商业帝国业已形成。

项目地址:
海口市龙华区龙昆南路与椰海大道交汇处
品牌馆地址:
海口国贸玉沙路京华城满记甜品旁
电话:0898-36670000



版面联系

张中宝 13637663165
李学雄 13807562666
李少荣 13118909616

西北赶考,兰州“财大”!

牵手兰博会,海报集团组团上演省外房产营销拿手戏

兰州

4天总计
观展人次**8万**
多人次

实现意向性成交
225套、现场成交**32**套

总成交
金额**3900**
多万元

■ 本报记者 张中宝

“这回参加兰博会,真的不虚此行!不仅使楼盘得以在西北市场亮相,提升了项目的形象,同时也实现了楼盘的成交,一举两得。”这是琼海鸿信御景湾项目置业顾问林伏对此次兰州房展的感受。

7月17日至20日,由海南日报报业集团主办的海南旅游地产精品馆在“2015中国西部(兰州)休闲博览会”上璀璨绽放,类似的评价不绝于耳。

一组数据令人振奋:展会4天,来海南旅游地产精品馆看房的人络绎不绝,总计观展人次为8万人次,实现意向性成交225套、现场成交32套,成交总金额3900多万元。

“这组数据超出了预期,这是海南、甘肃两地省级党媒跨省跨界首次联合办展的一次破冰之举,也是海报集团继成功举办重庆房展后,又一个跨省联动办展的典范之作。”主办方有关负责人说。



兰博会现场。
本报记者 张中宝 摄

海口

本版制图/陈海冰

名盘端上优惠大餐
参展房企拿出诚意

“在兰博会海南旅游地产精品馆展销楼盘,我们拿出了公司从未有过的优惠价格。”长岛蓝湾项目位于临高角滨海旅游度假区,其展会负责人向记者坦言,此次会展,不仅是房企项目展销的优惠盛宴,还是海南房产界的展示盛宴。

“这么远去兰州展销楼盘,我们以最大的优惠回馈当地购房者,让他们感受到海南楼盘的热情,享受到海南楼盘的特别优惠。”海南临高县四季花园相关负责人表示,该项目在兰博会的特惠单价低至3600元/平方米。

同样亮相海南旅游地产精品馆的临高衍宏海港小镇项目,此次推出了“团购85折优惠”“5000元抵1万元”“免费赠送海南豪华3天2夜看房游”等活动,而长岛蓝湾一期则在展会期间推出“1万元抵3万元”、“2万抵5万元”的优惠政策。

“正是推出的各种优惠,让购房者纷至沓来。我们在此次房展中收获很大,不仅有很多人咨询、登记,意向性购房者不少,还成交了5单。”此次参展的海南甘肃家园相关负责人向记者介绍。

此次参展楼盘除了市县集团的房企推出各种优惠外,恒大、佳元、绿地等房企在此期间也推出了大量的优惠特价房。“尽管我们大多是刚需盘,但是通过此次展会,也推介了楼盘的整体形象,收到了不少购房意向。”海南绿地城置业顾问程浩涛说。

海报集团拿手戏
抱团出省办房展

兰博会期间,海南旅游地产精品馆成为了展会的一大亮点。海南日报报业集团联合甘肃日报报业集团,整合党报纸媒体宣传优势,联合创新异地举办房展的模式。早在活动开展前一个多月,两地党报结合各自旗下媒体资源,就开始进行强势的互动推广,规模大、范围广,实现了活动宣传“无死角”,起到了良好的效应,吸引了大批购房者和看房者慕名前来观展、咨询、洽谈和购房。

“这样的两地结合,宣传效果很好,很多来咨询的人都是通过媒体了解到的展会信息,而且很多人早就在相关报纸、网络以及户外媒体上了解到了房源信息。”博鳌阳光海岸置业主管黄丽妹说。

业内人士认为,海南、甘肃两省党报跨界跨省合作,强力推介,这是罕有的媒体联动,其影响力会逐渐辐射到全国。而且,这种媒体间强强合作跨省宣传、线上线下互动、抱团出省卖房所产生的巨大效应,不仅有效地拓展了海南地产营销渠道,更为海南房地产省外“唱大戏”打造了“高大上”的华丽舞台。

目前,这种模式已被全国党报媒体联盟各成员党报所认同,河南日报首次向海南日报报业集团发出了盛情邀请,重庆日报也已再次发出了联手办房展的邀约。“这种办展模式值得我们去学习和借鉴,这次展会的火爆也说明党报之间的跨省跨界联办房展,不仅能卖掉房子,更能有效推介当地的旅游和城市形象。我们希望能有更多这样的合作,整合资源优势,实现共赢。”重庆日报全媒体营销中心总经理李耕说。

海南房产省外营销待升级

内外旅游房地产业逐步与我省旅游房地产形成竞争局面。

记者在采访时发现,对于西北市场消费者来说,他们对购买旅游地产来说,现在更加理性。而且记者注意到,还有其他省份的房企进军西北市场,在西北省份办展营销。对于海南房企来说,这无疑是不小的压力。

省房地产业协会秘书长王静表

示,面对全国的房地产市场形势,岛外促销房产对于我省房地产企业来说显得尤为重要,随着消费者对购房的趋理性,而岛外房产营销需要创新,包括创新营销方式和手段,提升我省开发产权式酒店、公寓等经营性房地产的开发营销创新意识,有助于我省房地产开发结构的调整和转型。

我们呼吁,海南房地产界应着手提高项目的品质、品味,有针对性地制定相应的销售方式和策略,创新房地产经营模式、丰富售后服务内容、提高海南房地产行业的品质和形象。唯有如此,我省房地产业才能平稳健康地发展壮大。

关注兰博会“海南旅游地产精品馆”