

300多人3线齐发 一日赏尽21盘

# 返乡置业看房团 激活岁末洛阳楼市

回顾金鼎奖线下活动之看房团

□本刊记者 张宝峰 文/图

现在的洛阳楼市,最火的话题莫过于返乡置业了。而掀起这股置业热潮的,就是洛阳首届地产金鼎奖重点线下活动之一——晚报返乡置业看房团活动。

2013年12月29日,满载300多名看房者的9辆大巴车,3线齐发,参观了涧西区、西工区、老城区、高新区等区域的21个热点楼盘。看房者体验了一流的贴心看房旅程,了解了最新最全的楼盘动态,还享受到了大力度的购房优惠。超高的人气,合理的线路,优质的服务,让晚报返乡置业看房团人气爆棚,给2013年的洛阳楼市画上了一个完美的句号。



看房团成员在中弘卓越售楼部看沙盘、听讲解

## 1 主办方 人气足 刷新看房活动纪录

据了解,本次晚报返乡置业看房团活动精心挑选了中弘·卓越城、名门世家、美景阁、升龙城、路劲·顺驰城、九鼎·中和湾、东方今典·天汇中心、建业·桂园、天城一品、升龙广场、凌宇犀地、香榭里·定鼎广场、君河湾、地久·艳阳天、洛阳·恒大绿洲、国宝花园、龙门一号、盛世新天地、建业·龙城、钓鱼台一号院、宝龙城市广场等21个优质楼盘,几乎囊括了目前洛阳楼市所有业态、各种价位的楼盘,可以满足各类购房者的需求。

作为洛阳楼市影响力最大、成交效果最好、看房服务最佳、发车频率最高的品牌活动之一,本次晚报看房团的消息一见报,就引起了广大读者的广泛关注,有购房需求者踊跃报名,仅接受报名首日,主办方就接到了上百个报名电话。最终,有300多名读者成功参加了看房团活动,据统计,其中既有准备结婚的青年男女,也有改善置业的中年人,刚需购房者仍是主力。

据主办方介绍,本次晚报看房团无论是在人数、发车数量上,还是线路安排、参与楼盘、独家优惠等方面,都刷新了洛阳近两年看房活动的纪录。

记者跟随其中一辆看房车采访时发现,有多名看房者在心仪的楼盘看房时当场决定购买。一名购房者说,由于看房时间比较长,晚报看房团还给他们提供了免费午餐,服务很周到。



一名看房团成员正在抽奖



建业·桂园为看房团准备的抽奖奖品



老年看房者正在咨询户型详情

## 2 开发商 主题好 激活岁末洛阳楼市

本次晚报看房团还受到了开发商前所未有的欢迎,据了解,所有参与楼盘都为看房团成员准备了精美礼品,包括笔记本、纸抽、口罩、扑克牌等,更重要的是,大多数楼盘都针对看房团推出了专项优惠措施,如八八折、限量特价房、折上折、买房送车位等。其中,建业·桂园和凌宇犀地还专门为看房团准备了抽奖活动,奖品有液晶电视、精美茶具和保温杯等。

在名门世家售楼部,由于看房团成员太多,置业顾问忙不过来,该项目策划部经理胡慧珠也不得“上阵”不接受咨询。“没想到这次看房团有这么多人,足见本次看房团前期的准备工作做得相当充分,也显示出了《洛阳晚报》的公信力

和号召力。同时,本次活动也说明楼市需求仍然巨大。”她告诉记者,看房团通过客观、理性的方式,带大家了解项目的情况和项目的价值,领略项目的优势,帮助购房者理清购房思路,消除了他们心中的一些疑惑,可以说切切实实给开发商和购房者之间搭建了一个有效的沟通渠道。

香榭里·定鼎广场策划部负责人赵芳芳也认为,晚报看房团活动一直为业界所认可,现在洛阳的许多楼盘都在组织看房团,都想通过自己的影响力吸引购房者,但是,最有影响力的还是晚报的看房团。“这次,晚报看房团的返乡置业主题选得很好,有效地激活了岁末楼市。”她说。

## 3 购房者 有优惠 节省下不少辛苦钱

在看房过程中,记者也打探到了许多普通购房者的新年购房计划。购房者陈先生告诉记者,这是他第一次参加晚报的看房团。“早就听说晚报的看房团服务很好,人气很旺,但没想到人会这么多,仅这一条线路就发了3辆大巴车。”他说,这次看房,主要想给在深圳工作的儿子买一套房子,以便他以后回洛阳发展。看了一圈后,他感觉房价与去年相比有上涨趋势,趁着能享受专项优惠,打算尽快出手购买。

与女朋友一同来选购婚房的刘先生参与此次看房活动收获不小,原来,他早就看中了一家楼盘的一

套130平方米三房两厅两卫的房子,准备当作婚房。刘先生告诉记者:“我们在这选房有一段时间了,一直犹豫着没买。今天跟着看房团再来看,发现还能享受独家优惠,节省下不少辛苦钱,非常感谢咱晚报的看房团,它圆了我的安居梦。”

当天下午5时左右,3条线路的9辆大巴车陆续回到发车地点,结束了本次看房团活动的全部行程。不少读者还沉浸在看房选房的情境中,纷纷表示希望有机会能继续参加看房团的其他主题活动。主办方也表示,将力争为更多洛阳市民提供最便捷的买房途径,最贴心的置业帮助。