



我在现场

异地投资一触即发



赵先生
金融机构职员

近几年随着上海房价不断上涨,我就产生了异地置业的想法,紧邻上海的长三角地区无疑成为我的首选。此次百万大赢家活动给我们这些具有异地置业想法的购房者提供了一个现场看房的好机会,带来方便的同时,还帮我们节约了时间,使投资置业更具针对性。

这次我主要考察的是苏州、常熟、太仓这一带的楼盘情况,在我抵达每一个楼盘时,都受到了项目方的热情接待,现场销售人员更是细心地帮我讲解楼盘目前情况以及今后周边的主要规划,使我更全面了解到楼盘的信息。而苏州、常熟、太仓这几个城市的变化也给我留下了深刻印象,相信今后这些城市的发展潜力将不可小视。

通过此次百万大赢家活动,我考察了大量品质、地段以及规划都较好的楼盘,目前我基本已选定了几个自己比较看好的楼盘,如果各方面符合预期,我将会迅速选择其中的楼盘进行投资。

(郑菁整理)

购房计划更加明确



褚先生
雕刻厂经理

国庆假日第一天,我和爱人就搭乘了百万大赢家的免费看楼班车,前往昆山寻觅理想中的养老居所。昆山线的三个楼盘均为别墅型项目,其中我们最看好的是位于双洋湖畔的“水秀庭院”,总面积为135平方米的三层独栋小别墅,精致小巧,非常适合我们老两口颐养天年,67万元的总价在我们的财力承受范围之内。小区周边风景优美,空气清新,周边配套设施正在全面建设中,我们有强烈的购置意向。

对国庆看楼活动,我们非常满意。早上七点从上海出发,下午四点返回上海,一路上的组织安排有条不紊。售楼处的讲解员耐心解说,主办单位的活动组织者寸步不离、热心服务,并对身体实感不适的看楼群众悉心照顾。在这次活动中,我们几百位看房客也结下了友谊,大家理性商量、热烈探讨,我们的购房计划更加明确,看楼的意外收获非常大,真的要感谢这次活动的主办方给我们提供了这样一次难得的机会。

(郎晓芳整理)

长三角百万大赢家开创多赢之旅

看房大军掀购房狂潮 二线城市楼盘竞亮相

□本报地产评论员 李小刚 汪静 李继 江轶雯



百万大赢家看房团对长三角楼盘显示出了较大的兴趣。

长三角的十一黄金周,由于百万大赢家看房团的出现,成为了长三角购房者和各地发展商的黄金周。

整个黄金周期间,由长三角百万大赢家活动带来的数以万计的看房大军,引爆了长三角楼市,推进了长三角楼市一体化的进程,为购房者带来了实实在在的服务。无论是嘉兴、湖州,还是昆山、太仓、无锡,就连临安和黄山,长三角百万大赢家看房团所到之处,无不掀起购房狂潮,各地发展商得到了集体亮剑的机会。

是价值发现之旅

来自上海等地的潜在购房者实地看房,让嘉兴的国际中港城、秀州·枫花园和金都佳苑等项目站到了长三角的聚光灯下,销售成绩斐然。

在这个长三角融合贯通的时代,长三角楼市的整体价值将再次放大,投资置业趋势也日趋明显。相对于启动最早的上海楼市,嘉兴楼市处于价值洼地。因此这次长三角百万大赢家活动得到了嘉兴发展商的热烈响应,并且对于有奖看房的活动给予了很大程度的认可。

参加这次活动的众多购房者用行动证明了百万大赢家活动的价值,10月1日到7日,每天都有百余人前来嘉兴各楼盘的销售现场,这些楼盘也在长三角地区购房者面前再次得到展示和推介的机会。

购房者通过实地参观和精品楼盘对比,一致看好嘉兴楼市的发展。上海来的周先生说,作为中国经济最强大的引擎,长三角各城市间的经济依存关系越来越紧密,人

流往来越来越频繁,随着城市间快速交通的建设,许多城市成为上海人居住生活的新选择,嘉兴就吸引了大量的上海人前来置业。

这次活动不仅给嘉兴的发展商带来了看房人气,也直接促进了各楼盘的实际销售。国际中港城的发展商就表示,该楼盘在这次活动中进一步得到了看房者认可,很多客户向现场销售人员积极索取销售资料,其中有15组客户达成了初步意向。

是异地置业之旅

10月1日,长三角百万大赢家昆山看房团奔赴昆山各楼盘,再次推进了上海人置业昆山的步伐。

昆山作为离上海最近的城市,其房地产行业及公共交通等方面近年来发展迅速,越来越多的上海人开始选择去昆山置业。正是在这样的背景下,在参加此次看房活动的人群中,大多为全家一齐出动,不少人表示,希望借助这一难得的机会,对昆山整体的居住价值和在昆山置业的可行性有进一步的了解。

此次活动在昆山共安排了三个项目,位于周庄的凌湖随园、周庄CBH以及靠近淀山湖的水秀庭院,产品类型都以别墅为主。其中,看房团对水秀庭院的水景养生别墅最为热情,到上海市区便利的交通和优美的环境,以及100万元左右的总价都让许多看房者感觉易于接受。据不完全统计,经过4天的看房活动,约有10组客户于当场下定。

应该说,水秀庭院的受欢迎,从某种程度上反映了整个昆山楼

市的两大特点“宜居、易居”。随着上海与昆山之间高速火车的开通,加之沪宁高速拓建,上海与昆山的距离越来越远,上海市民走向昆山的脚步也将越来越快。

是开创多赢之旅

“百万大赢家无疑是多赢的,为我们的项目扩大了影响,与南洋广场近期的销售策略十分吻合,也为上海客户置业投资提供了有效的桥梁,也最直观地让我们了解到新浪房产等上海媒体的实力。”太仓南洋广场项目销售负责人吴全才这样表示。

10月1日,随着第一批长三角百万大赢家看房团的到来,太仓南洋广场销售中心现场沸腾了。许多参团的投资者对于该项目兴趣浓厚,向现场销售人员不停提问。售楼人员傅小姐在接受采访时说:“这批投资者素质很高,现场提出的问题非常专业,投资意向很明确。”这样的情形一直延续到4日活动结束,人数不断增加,为太仓南洋广场的假日销售带来了可观的人气指数和众多的投资意向。

任职于浦东某外企的王小姐与家人一道参与了这次大赢家活动。她兴奋她表示,此次“百万大赢家”活动为众多投资者带来了方便,节省了搜寻投资项目的时

我在现场

黄山置业计划启动



张先生
高校美术教师

百万大赢家黄山路线的安排本身就是一个惊喜。在黄山置业一直是我的梦想,但是由于一直没有好的机会,黄山买房计划一直搁浅,此行也许可以圆我的黄山梦了。

我们一家每年都会选择在冬季去黄山度年假,此举源于某年冬天去黄山出差所见的黄山雪景——风号长空,大雪铺山峦,瑰丽无比。风停雪止之后,到处银装素裹,巧石如玉,银峰闪光。在上海生活工作多年,从来不曾见过如此美的雪。

对于此行,我基本满意,平常时候去黄山大都是坐火车去的,需要将近13个小时,因为是要去度假,也不可能花时间去看房,所以黄山买房的计划一直悬空。

而此行路线安排比较合理,只是花了5个多小时就到了,并且途中有专员介绍楼盘信息,开发商那边也给予了详细的介绍。这对我来说是一个不可多得的置业机会,上海之前举办的一系列看楼活动我都关注过,组织去黄山看楼应该是第一次。

随行看的楼盘一类是别墅,一类是普通公寓,活动之后我的黄山置业计划将正式启动。想必,我的“黄山情结”,特别是对黄山冬雪的狂热梦想,在今年冬季会有个圆满的结局。

(胡丽芳整理)

一次快乐旅行



朱爱民
商厦人事经理

在参加活动之前,真担心这会影响我假期的好心情,但难得的看房机会让我还是硬着头皮去了。湖州的整个行程没有一个销售员是我没有想到的,热情的工作人员不仅为我们解决了途中出现的问题,还用风趣幽默的话带走了旅途的沉闷,他们就像是导游,而整个活动也真的就是一个旅行。

湖州一个名为汀香别墅的项目给我印象最深,它没有上海楼盘那样的雍容华贵和万千风情,但是它具有我从未在上海见过的原生态的天然怡景。天然,是它打动我的地方,它让我有了一种新的居住体验。正因此行,我对投资有了更深的认识,投资型物业也有满足自身需要的功用。

通过这次看房活动,我获得了更多投资选择的机会。而贯穿整个活动的轻松愉快的气氛和与自然的触动让我对整个活动激动不已。我喜欢这个活动。

(李超整理)