

齐鲁楼市不动产进军临沂

迈出全省战略布局重要一步

近日，齐鲁楼市不动产全面进驻临沂二手房市场，开启了在省内其他地市进行战略布局的重要步伐。据悉，齐鲁楼市不动产在济南市的网点布局已渐趋完善，进驻临沂旨在抢占二三线城市二手房交易市场先机。

经过一年多时间的运作，齐鲁楼市不动产已经在省城站稳了脚跟，店面规模优势进一步凸现。秉承济南优秀的运营模式，近日，齐鲁楼市不动产迈出了在省内其他地市进行战略布局的重要一步。

刷新行业发展纪录

齐鲁楼市迈出进军临沂市场的步伐，与其在济南市场的成功运作密不可分。目前，齐鲁楼市已经在济南市开出了45家店面，其中，在市区的布局已经相对完善，且店面分布均衡，基本上覆盖了二手房交易的主流商圈，区域规模优势进一步凸现。除市区外，齐鲁楼市的成功延伸至济阳、章丘、商河等济南周边地区。作为齐鲁晚报2010年的创新项目，齐

鲁楼市用短短一年的时间完成了一些品牌中介用三年四年甚至更长时间才能达到的目标。

首倡“服务合作型加盟”

齐鲁楼市运作一年间，恰逢国家加强楼市调控的重要时期，政策频出，市场扑朔迷离，而恰恰在这样一个时期，齐鲁楼市实现了逆市扩张，加盟店不断增加。这得益于齐鲁楼市对加盟店的“服务合作型”运营管理思路。

齐鲁楼市自成立之初就非常注重整个运作模式的规范化、制度化，并一再强调总部与加盟商之间是一种“服务合作”的新型关系。总部为各加盟店提供店面管理、运营模式、营销策划、广告宣传、员工招聘与培训等一系

列近乎“保姆式”的支持与服务。这种模式成功地解除了单店的后顾之忧，集中全力做业务，客户多了，业务量大了，盈利能力与抗风险能力自然也不断增强。这种运作模式的规范化、制度化、流程化又有利于增强单店的持续生长能力，进而形成一种品牌优势吸引新加盟商，老加盟商带动新加盟商共同发展的良性循环。

5家店成功开设分店

目前，齐鲁楼市体系内各单店由于加盟时间、自身管理与经营等方面差距，发展水平不尽相同，但所有店面都有一个共同点，那就是盈利能力不断提升。在主店运作成功的基础上，部分投资人还开设了分店。比如，诺达文东店，是齐鲁楼市的旗舰店之一，经过一年多的运作，已经开出2家分店；位于大明湖东门附近的广寓明湖店，位于高新区的中鼎高新店、七彩蜗牛店和位于山大路的铭德居店等也在加盟半年后，成功开出了分店。

新店“异军突起”的现象在齐鲁楼市体系内也占据了一定比例，位于七里堡的睿置居店加盟仅三个月就收回了全部成本，创造了行业奇迹；锦瑞建设路店在加盟2个月的时候，业绩就冲到了体系内第二名的位置，而且业绩一直稳步增长。

提升房产中介行业形象

目前，二手房中介行业由于缺少行业规范等原因，出现了一些诸如“赚取差价”等损害消费者利益的不良现象。作为行业的生长力品牌，齐鲁楼市不动产相关负责人表示，齐鲁楼市应该担负起一定的社会责任，与行业内的其他品牌一起，净化市场、规范操作，全面提升中介行业的社会形象。

齐鲁楼市一直十分重视企业的品牌形象，所有加盟店向广大客户承诺不吃差价，不乱收费等在内的“十大保证”，并打造了省城二手房淘宝会、二手房交易公益咨询热线等品牌活动，将二手房交易的政策、流程等透明

化，让消费者充分享有交易选择权、知情权。此外，齐鲁楼市不断加强整个体系的企业文化建设，从加盟环节就严格把关，对不认同公司文化，企图通过赚取差价等方式盈利的投资者直接排除在体系外。

进军临沂抢占先机

齐鲁楼市不动产相关负责人表示，经过缜密的调研，目前，临沂区域分部已经组建起班子，初步定出各项加盟政策，力求尽快占领二手房市场品牌的制高点。该负责人还表示，进入临沂市场只是省内地级市布局工作中的第一步。今年，在做强济南、做大临沂的前提下，齐鲁楼市还将开拓济宁等市场。

在未来几年内，齐鲁楼市不动产计划在山东省各个地市建立1000家房产中介门店，培养6000名核心房地产经纪人，市场份额要占到山东省房地产经纪市场的20%，真正做到“根植齐鲁大地，服务百姓置业”，打造国内知名高水平房地产经纪品牌。 文/赵艳

楼市一周

蓝石·大溪地高层亮相遭抢购

自3月12日蓝石大溪地最后一栋高层公开后，受到了大溪地热衷者的再度抢购。据悉，蓝石大溪地一期仅规划了四栋高层，每栋50余户，前三栋未等到公开就被抢空。

记者了解到，融入湿地公园的蓝石·大溪地惜景如金，以18层高的建筑高度，为居住者设定高度和宽度两个坐标去定义自己生活的风景。项目通过褐色的文化石、暖色的涂料与木头的点缀，来表现建筑的肌理，尤其是红色陶土屋顶的视觉空间，简朴优雅，历久弥新。

除此之外，四栋高层每栋楼仅一个单元，一层三户，两部电梯，三房户型电梯直接入户，极致人性化，私密性极强，创高层电梯产品设计之先。户型为93-142m²两房、三房，大

开间，大露台，除了南北通透、采光均好、动静明确等特点外，也将生活之外的美景也纳入生活之中，俯瞰小区私家园林，远眺湿地公园，高端品质生活欣然在目。

济南一全国著名房地产代理机构分析称：蓝石大溪地之所以能够在楼市政策不断紧缩的情况下受到消费者的青睐，这和它自身天时地利占尽的因素有很大关系。能够将家建在未来江北第一湿地公园的怀抱，这本身就是一种无可替代的诱惑，更何况两公

里之外将会出现一个繁华倾城的西客站！而每栋楼仅一个单元，再加上风格和别墅区、洋房区设计保持高度一致，这在济南乃至全国恐怕也是唯一一个，产品的不可复制是蓝石大溪地热销的根本原因！



天泰·太阳树举办高端品鉴会活动

3月19日下午，天泰·太阳树携手山东富豪volvo联合举办了主题为“绿色引领品质生活”的高端共享品鉴会活动。

本次活动旨在大力宣扬绿色科技对人类生活产生的巨大影响，提倡绿色住宅、绿色座驾，示高舒适的高度追求至臻之美。据悉，为回报广大客户厚爱，天泰·太阳树4号楼限量加推中，157-258m²精装舒适大宅2011年盛装启幕，并诚邀请嘉宾试住体验，挑战超舒适生活，感受高科技质变。

当天下午，天泰·太阳树营销中心绿色生活体验馆里高朋满座，贤达云集，现场氛围在高雅中透着热烈，品红酒，享美食，赏S60，切实感受了一把太阳树里的明媚生活。参观样板间，免费试住，还有对红酒文化的讲解，都让与会者感受到高品质生活的真谛。

自1994年成立以来，天泰集团就一直致力于为人类建造节能、健康、自然、生态的绿色住宅，承担起“绿色建筑”的社会责任。2005年，天泰·太阳树更以“不要空调

暖气的科技住宅”在济南掀起了一股绿色建筑风潮，赢得了社会各界的广泛关注。

在天泰·太阳树营销中心，贵宾们度过了一个惬意美好的周末。有的业主说，这样好的房子只舍得自己住，四季舒适，而且对皮肤保湿滋润特别好，像太阳树这样的特别适合自住、引领未来住宅趋势的好房子简直不多见，再加上舜耕路上这样的绝版地段，稀缺项目，舒适轻松之中就将财富不断增值。

商河·尚河丽景创销售奇迹 道通·山水泉城3月26日选房

3月19日，商河三发·尚河丽景的火爆开盘绝对称得上料峭春寒里最热闹的场景。开盘当天销售中心人气指数近乎爆棚，五百余名等待已久的客户如潮而至，争相抢购，168套房源2小时即告清盘！再创尚河丽景销售奇迹。

商河三发·尚河丽景项目之所以受到购房者如此热情的追捧，一是其占据商河新城跃进河畔，紧邻商河二中，是上风上水的宜居福地；二是以“江南园林、徽派风情”的定位将尚河丽

景打造成了民族风情的文化雅居。尚河丽景三次开盘均获得巨大成功，从侧面反映了三发地产在商河品牌落地的成功，也为三发地产在商河再次开发旗舰盘“20万平米现代中式宜居社区——尚河名郡”打开了良好的市场口碑。

据了解，应商河广大置业者的热切要求，三发·尚河丽景项目即将于4月9日再次加推以80-120平米为主的中心组团，以满足商河人民依水而栖、邻校而居的家园梦想。

济南首席东方美学意境社区，原创现代中式建筑，150万平米现代东方人文大盘——道通·山水泉城，继老带薪95折购房特惠、购复式房源惠赠10万元装修费之后，全新二期锦园一组团即将于3月26日举办盛大选房仪式，“2万总房款优惠+5周年97折特惠+车位1万元优惠”，以及提前预约客户特享100元/天的“日进斗金计划”，道通置业在5周年华诞之际，以最大的诚意、最优质的房源、最优秀的园林，为购房客户钜献高品质理想住

宅，限量产品不限购推出，机会不容错过！

据了解，本次推出的房源为山水泉城的全新产品——锦园。山水泉城·锦园是道通置业继山水泉城一期售罄后的全新力作。锦园既传承了山水泉城一期准现房的精工工艺，又在园林和建筑规划环节进行了全方位升级。道通置业秉承乘责任地产的理念，依托建造核电站的精致工艺，在道通置业5周年华诞之际，用崭新的产品、完美的配套和大手笔的优惠回馈社会各界。

诚基SOHO复式公馆耀世呈现

诚基SOHO，央城五星级复式典范，汇集都市与时代居住精粹，超低总价50万起，高贵不贵，实为城市精英上乘之选。

诚基SOHO位于山师东路与和平路交叉口，是济南城市中心，高校中心，居住中心，商业中心，绝版区域价值不言而喻。

诚基SOHO，罕有挑高5.4米，复式设计，动静分区，满足不同功能需要，实用空间，灵活多变，兼以五星级天堂为蓝本，5A级酒店式公寓为规

格，极具都市效应的公建外立面、大理石铺就的精装大堂，进口中空玻璃，精细装饰元素巧妙点缀，稳重而不乏时尚感。社区环境以人为本，戏水池、景观墙、健身中心、儿童游乐区等俯首皆是。

大润发、家乐福、沃尔玛等国内知名商超林立，山东师范大学、山东艺术学院等各大高校环伺周边，八大金融机构、三级甲等医院鳞次栉比，畅享10分钟都市圈，紧邻黑虎泉、千佛山及泉城广场等城市名片，尽享都市配套极致。

低密度 高热度

火炬东第举行的为期一个月的“关爱女性 健康1+1行动”于3月20日圆满结束。当天上午，在火炬东第售楼中心进行了最后一次的抽奖活动。

3月6日、3月13日以及3月20日的三次抽奖中，共产生近百名幸运者，购房基金已全部送出。获奖者的名单已经在搜狐焦点网上公布。

这是位于济南东部的一个低密度的楼盘，产品类型涵盖电梯别墅、洋房、高层、小高层。目前正在推售的是三期精品小高层，涵盖54-137平米，一室一厅到三室两厅各种经济户型。目前

花园洋房余量已不足5000平米，高层公寓也销售过半。

小区内近50%的区域是高端别墅区，造就了小区非常低的容积率，南北最大栋距达到70米！东西栋距更是宽达300米，俯览整个别墅区，敞亮自然。如此低的容积率，在奥体以东经十路板块的楼盘中恐怕绝无仅有。

高层区的住户可以与别墅区共享高端的生活配套，高端幼儿教育、室内恒温泳池、影院、酒吧、咖啡厅等时尚配置一应俱全，我们关注业主生活的每个细枝末节，为业主提供无微不至的贴心服务。

诺贝尔城“帕提欧·悦庭”

3月开盘热销

2011年3月19日，济南东部楼市低密大盘“中国·诺贝尔城”全新洋房组团开盘，再爆热销盛况。中国诺贝尔城2年来是创新不断的东部楼市名盘，此次“帕提欧·悦庭”组团惊艳面市，仍传承着热销传奇。

“如果说性价比是我们的热销根本，那么永不止步的产品创新，就是我们的立市依托。”广宇置业董事长王炳玲表示。过去的两年间，中国·诺贝尔城成功推出了联排别墅、

退台花园洋房、叠墅洋房、瞰景洋房等一系列洋房创新产品，此次推出的“帕提欧·悦庭”组团，是发展商携手建筑师、营销策划团队秘密研近一年的创新成果。

“从集团领导到营销人员，我们都有一个共同的愿望，也可以说是一个大胆的设想——如何把已经和人们生活日渐疏远的庭院生活、与小高层洋房进行一次完美的整合，”广宇置业副总经理侯桂杰坦言。