

# 新政时期的应对之道—— 逆市而动 区隔营销

## 精顺 视角

楼市新政在4月上旬连续发力，但洛阳楼市供应仍然偏紧，市场观望气氛并不浓厚，然而一线城市的量价齐跌大潮迟早会波及中原，本地楼盘也应未雨绸缪，逆市而动，加大促销力度，以求涉险过关。楼盘营销更应加强市场区隔，闭合市场里“圈定宰杀”才最为直接且有效。

将消费者依不同的需求、特征区分形成若干个不同的消费群体，这被称为“市场区隔”。由于独具的地段特质，加之不同的产品包装、客群定位等因素，房地产的市场区隔更具有可操作性。

### 稀缺地段项目的加强持有

此类楼盘往往奇货可居，城市核心地段，交通便利、配套齐

全，升值潜力毋庸置疑，投资性客户的占比也最大，周边竞争也不具有威胁，开发商仍会看好自身产品的销售前景，新政推出引发来访量下滑，此时延缓推盘的节奏，以观望政策落地的实际效果。一般前期的蓄客量已达到既定目标，通常会减少广告投放量，加强同意向客户的感情维系，缩小范围精准出击，增加会员答谢回馈、节庆娱乐以及老带新赠礼等促销活动，争取在订房解筹环节放手一搏，如南昌路一号城邦、九都路申泰等项目均属此列。

### 区域重点市场的刚性需求为主

此类楼盘在本区域具有较大的竞争优势，由于受城市扩容、旧城改造的影响，刚性需求依然旺盛，首次置业和改善型客户占绝对比例。依据主力客群的需求，产品方面注重细化，面积配比得当、户型设计合理的小两房、小三房迎合市场紧俏旺销；在推广理念上主打温馨亲情牌，营造邻里和睦的轻松氛围；渠道选择上以覆盖本区域市场为主，如武汉路板块香港城、纱西板块紫金城等项目。

### 新兴竞争区域的价格王道

该区域一般竞争楼盘众多，地段无明显优势，项目的客户群通常会较难区隔，只能以价格策略来争夺市场，外地购房者不在少数，此次新政的影响也最为明显，亟待增加售房部的人气。

营销手段上需要靠花样翻新来吸引眼球，买赠抽奖活动要频繁，噱头足够大才能吸引更多来访者，“买房送岗位”销售招聘两不误，“买房送黄金”暗里把价降，更有甚者送毛驴、送奶牛，都曾是地产人的奇思妙想，可谓语不惊人死不休。面对区域急增的投放量，后期销售难度可想而知，应以价格主导以求快速去化。例如道北新区和洛阳新区板块的若干楼盘。

(精顺研究院)



# 参观世界博览会 品鉴上海好楼盘

洛阳房地产俱乐部“上海地产之旅”现接受报名

本报讯 5月1日~10月31日，主题为“城市，让生活更美好”的第41届世界博览会在上海举行。洛阳房地产俱乐部将于6月6日~11日组织我市地产界人士共赴上海参观世博会并考察上海名盘，即日起接受报名。

中国2010年上海世界博览会是一次探讨新世纪人类城市生活的盛会，“低碳世博”是上海世博会的核心理念，园区内有200多栋时尚的绿色建筑，集中展示了各国的屋顶、墙体、室内立体绿化的新技术，展示了新能源应用、节能减排的低碳生态新理念，成为一个精美绝伦的低碳建筑、立体绿化、环境保护博览会。值得一提的是，在世博园内被命名为“2049”的万科技馆，中国房地产龙头老大万科集团通过

独特的建筑造型和材料应用，阐述了环保、尊重、未来等与房产和城市息息相关的概念。

在沪期间，俱乐部还将考察上海金桥国际商业广场、仁恒河滨城、华润·外滩九里等经典楼盘，游览城隍庙、豫园、新天地等景点，漫步外滩、南京路步行街，品味海派文化。

洛阳房地产俱乐部曾多次组织北京、天津、成都、台湾等地产之旅考察活动，并举办论坛、沙龙，创办有专业刊物，已成为我市地产界交流与合作的平台。有意共赴世博会的地产界人士请于本月23日前报名，额满为止。

咨询电话：63342875  
15036798260  
(张亚丽)



空中观云邸户型解析

Mini豪邸：方正紧凑、宜居宜租宜投资

阔景大宅：大客厅、大气度、大境界，匹配您层峰人生！

洛房市商预字第Y08-132号



LONGAN SHANGYANGHUAFU  
**隆安·上阳华府**  
— 皇家人文福地/公园层峰大宅 —

# 观景现房，即买即住！

## 阅尽繁华后，居住，还是上阳华府！

昔日皇家福地，今朝上阳华府，即日起现房回报优惠3万元！  
洛河畔、公园旁、观景亲水大宅，即买即住！  
入住洛浦最美处的最后机会！

实景拍摄



华府  
专线：(0379) 63372111 | 63373111

项目位置：洛阳市西工区上阳路南段。  
开发商：河南隆安房地产开发有限公司

