

6月是房地产行业的传统淡季，我市一些开发企业却利用节假日推出了一系列活动，将楼盘销售做得有声有色——

节假日营销 淡季制胜的法宝

□本刊记者 刘晔

进入6月，是房地产行业的传统淡季，我市一些开发企业和楼盘却利用节假日推出了一系列的活动，将楼盘销售做得有声有色。在全国房地产市场逐渐低迷的大环境下，如何做好淡季营销，如何让淡季不淡，成为各个公司近期的首要任务。

6月，有我国传统的端午节，有四年一度的球迷节日“世界杯”，有国际上约定俗成的国际儿童节、父亲节等节假日。我市的洛阳·恒大绿洲于6月5日至7月12日举办为世界杯呐喊加油，尽享世界杯盛宴，玩转足球游戏，品尝精美食品，赢取缤纷豪礼等活动，得到了球迷

朋友的热捧。6月11日至16日，建业·世纪华阳、香榭里·黎明等楼盘也推出了端午节送粽子等活动，新老业主在活动期间至售楼部可领取粽子一份。6月14日至16日，东方今典举办东方今典·境界端午节新老业主答谢会，凡莅临营销中心者可获赠礼品一份。

新开盘的泉舜财富中心沁泉苑3号、4号、5号住宅的成交客户参与了“歌诗达邮轮4晚5天日韩游”抽奖活动，现场产生的32位幸运客户获得了“歌诗达邮轮4晚5天日韩游”的名额，5月，他们组团乘坐歌诗达经典号邮轮进行了4晚5天的浪漫日韩之旅。

近期受房地产调控政策的影响，加上炎热的天气，很多购房者的购房意向及热情也比

其他季节要小很多，房地产公司在这个季度有计划地减少房源的供应，有节奏地控制销售进度，并通过组合营销保障项目的认知度和售楼部的到访量，只有在淡季中打好基础，才能使楼盘持续销售，保障项目资金的稳定。

节假日是营销中一个重要的契机，以往的假日营销是简单的捆绑，只是希望通过节假日吸引客户上门。而现在的假日营销则多了圈层营销、人文关怀、生活体验等多个层次。往往一个活动搞完，不仅能吸引一批潜在客户，更能让客户有种认同感、归属感。客户对居住的选择有着繁多的理由，通过节假日营销既关怀了客户，又能进一步解客户的需求，通过不断的改进，推出符合市场需求的产品。



6月18日晚，东方今典三期洋房“境界”产品说明会在新区钼都利豪大酒店隆重举行，主办方详细介绍了项目的整体规划、设计理念及相关配套，来宾们一边欣赏精彩的文艺表演，一边享受着主办方准备的丰盛晚餐，度过了一个愉快的夜晚。

说明会上，悠扬的萨克斯演奏、俏皮滑稽的活表演、激情四射的小提琴演奏把现场气氛一次次推向高潮。主办方还为购房者准备了充满惊喜的抽奖环节，推出了VIP会员优惠卡。图为河南东方置地有限公司执行总经理曾明为获得一等奖的购房者颁奖。

本刊记者 刘晨 摄

外埠楼市

上海 部分二手房成交价跌15%

连续7周，上海商品住宅市场成交面积低于10万平方米，成交量几乎“降无可降”；部分二手房的挂牌价格，下跌了10%，而假如卖方不再作5%左右的让步，就无法成交；绝大多数开发商的资金链正经受考验，但降价的不多。

前一周楼市统计显示，外环以外的楼盘占据了总成交量的近九成，并且包揽了成交面积榜的前十，这在一定程度上降低了成交均价。上周，均价低于2万元/平方米的楼盘占

总成交量的2/3，而均价5万多元/平方米的高端楼盘仅成交了1004平方米。

几乎所有人都在等待，但绝大多数人不知道，等来的会是什么——过去一个月，上海楼市的主题词，就是“等待”。

“在等待房产税出台的过程中，上海楼市的拐点若隐若现。”相关专家表示，如果房产税细则相对严厉，则房价可能由3个月前的“涨停”，变为1个月前的“涨停”，再变为短则6个月多则18个月的“下跌”。(李若福)

深圳 新房降价越陷越深

在部分上市房企带头降价引领之下，深圳众多在售楼盘近日继续扩大降价范围。位于龙岗区的万科金色沁园推出了特价房，120平方米大三居带精装修售价108万元，折算后每平方米不到7000元。佳兆业旗下主力楼盘上品雅园再次推出百套特惠房，户型也是带精装修84平方米~88平方米的三居室，全部朝向中心泳池，均价12800元/平方米左右，较之前降幅约3000元/平方米。

深圳市盐田区出现价格跌破万元的新盘，金山碧海现推出20套特价房，享受八五折优惠，170平方米的四居，加赠送面积实际可得250平方米，总价约220万元/套，实得净价只有9000元/平方米。

曾经热销、价格相当坚挺的万科华府在销量骤降之后推出优惠。万科华府在售户型有75平方米的小三居、80平方米的两居室改三

居、130平方米的四居，都推出了总价减几万元不等的优惠。

在香港上市的深圳本地房企佳兆业继5月底“带头跳水”后，6月12日起旗下主力楼盘上品雅园再次推出百套特惠房，户型也是带精装修84平方米~88平方米的三居室，全部朝向中心泳池，均价12800元/平方米左右，较之前降幅约3000元/平方米。

中原地产市场研究部总监王世界称，在目前楼市调控背景下，其他的营销手段都基本失灵，降价成为开发商最有效的营销手段。随着6月市场供应的增加，价格继续坚挺的楼盘销售将会惨淡，预计降价促销的楼盘会继续增加。(万晶)



楼市风向

六部委七月底前将公布保障房规划

到2012年末，全国将基本解决1540万户低收入住房困难家庭的住房问题，到2015年末，基本建立全国住房保障基础信息管理平台。记者从住建部获悉，住建部、国土部、发改委等6部委日前联合印发《关于做好住房保障规划编制的通知》，对各地保障房建设规划提出要求。今年7月底前，各级2010年~2012年保障性住房建设规划将向社会公布。

根据要求，规划期内，各地要通过城市棚户区改造和新建、改建、政府购置、租赁等方式增加廉租住房和经济适用住房房源，加大租赁住房补贴力度，着力解决城市低收入家庭的住房困难。在保障房的建设目标方面，将力争到2012年末，基本解决1540万户低收入住房困难家庭的住房问题，2013年~2015年各地要稳步扩大制度覆盖面，适当提高保障标准，力争到规划期末，人均住房建筑面积13平方米以下低收入住房困难家庭基本得到保障。

对于中等偏下收入家庭住房困难问题，将通过加快建设公共租赁住房和限价商品住房解决。《通知》要求各级政府加快发展公共租赁住房，解决城市中等偏下收入包括符合条件的新就业职工、进城务工人员等的住房问题。商品住房价格过高、上涨过快的城市，要大幅度增加公共租赁住房、经济适用住房和限价商品住房的供应。

根据要求，力争到2012年末，所有县、市健全住房保障管理机构和具体实施机构，实现住房保障业务系统全国互联互通，到2015年末，基本建立全国住房保障基础信息管理平台。

(赵阳)

招贤纳士

洛阳开元房地产开发有限公司因“开元经济适用房小区”开发建设在即，现诚邀品行端正、有责任心、德才兼备的有志之士加盟。

综合事务部

经理1名 男性，行政、文秘、工商管理类专业大专以上学历，5年以上工作经验，熟悉日常行政管理及人事管理，具备良好的组织协调能力。

文员2名 行政、文秘等相关专业大专以上学历，3年以上相关工作经验，有较强的文字处理及写作能力，熟练操作使用office办公软件。

开发经营部

经理1名 男性，经济类或房地产开发相关专业大专以上学历，5年以上行业经验。具有较强的组织协调、语言表达和人际沟通能力。熟悉土地政策、建筑规划、房产交易等相关程序。

报批专员1名 男性，建筑、工程相关专业大专以上学历，3年以上报批报建工作经验。具备较强的人际沟通、公关谈判能力，熟悉房地产报批报建政策及流程。

客服专员1名 大专以上学历，熟悉房地产开发和销售环节各项证照、按揭业务权属证书及抵押备案等相关

办理程序及行业法律法规。具有档案管理相关知识和技能，有一定文字功底。

营销部

经理1名 大专以上学历，3年以上相关工作经验，具有同等职位工作经验，具有丰富的实践经验，熟悉项目销售管理、策划推广流程及相关法律法规，沟通谈判能力较强。

置业顾问8名 本市户口(30岁以下)，大专以上学历，勤奋、乐观，反应敏捷，有较好的人际沟通及表达能力，有无从业经验皆可。

商管专员1名 市场营销管理类相关专业，3年以上商业项目管理及招商经验，具备较强的业务拓展、组织协调和商业运营管理能力，熟悉洛阳房地产市场，对流行时尚品牌有良好的敏感度和认知度。

工程管理部

水暖工程师2名、电气工程师2名、土建工程师4名 男性，给排水、暖通专业、工民建及电气安装等相关专业大专以上学历，3年以上工作经

验，熟悉给排水、暖通、电气、土建筑施工及安装工程施工程序，具有电气工程施工及消防验收经验者优先考虑。

预算部

土建预算员1名、安装预算员2名 大专以上学历，3年以上相关专业学历，3年以上工作经验，熟悉土建筑施工及安装工程施工程序，持有相关资格专业证书。

计划财务部

经理1名 财务会计相关专业本科以上学历，中级以上职称，5年以上相关工作经验，熟悉金融、财务、税收等相关法律法规，房地产企业同等岗位工作经验3年以上者优先考虑。

会计2名 会计或相关专业大专以上学历，持有会计上岗证，3年以上相关工作经验，2年以上房地产企业工作经验者优先考虑。

物业公司

物业公司总经理、副总经理等以下各级管理人员，两年以上相关工作经验，持有物业管理上岗证。

本广告电子版见洛阳网www.lyd.com.cn

以上人员要求年龄在45岁以下，(财务人员和物业公司管理人员年龄可适当放宽)有房地产企业相关工作经验者优先考虑。有意应聘者请将个人简历(含相关证书、近期2.5cm免冠照片等个人资料)发送至公司招聘专用信箱，邮件标题和个人简历题目统一要求格式为“应聘岗位+姓名”。简历中需注明应聘部门、职位及薪酬期望，应聘者个人资料请自留一份，所投递资料将存入公司人才库，经公司组织初试后通知本人进行面试，恕不退返，合则约见，谢绝访谈。

报名截止日期：2010年6月30日

招聘专线：0379-63772020 13373771577

E-mail: 8877zy@sina.com

联系人：戴女士