

房地产新政后期营销突围 20招(之二)



12. 体验营销:成熟项目、景观示范区和样板示范区均可拿来体验。体验式营销的关键看开发商是否有大手笔和领先性,这也和项目体量大小有关,开发周期较长的大项目值得尝试,一次投入一劳永逸。

13. 口碑营销:十篇广告的投放不如一个口碑的建立。特别是在中小城市,搞一次活动会全城皆知,口碑无论好坏都会急速扩散,所以营销方案要审时度势,谨慎操作,成败皆在此一举,树立良好的口碑是大有裨益的。

14. 天价营销:努力去满足金字塔尖的高端人群。豪宅产品往往受市场波动的影响较小,只要找准了客户,再做产品定位就水到渠成了。

15. 偏锋营销:非主流,不是一般人可以采用的。很少人敢剑走偏锋、抛开主流,开发商往往很难接受,而且似乎时间也不允许,这样做需要耗费大量精力、物力、人力,泉舜近期的系列活动颇有这样的味道。

16. 借机营销:草船借箭,借力打力。这一招可谓用途广泛,不单是地产行业,零售、保险、汽车等行业大家都在携手营造节庆氛围,借助新政策发布之际、节日到来之时,到了像五一、十一等重大节日,做节庆营销活动似乎已成为一种固定模式。

17. 售后营销:通过物管打造

服务品牌。如今开发商也意识到做好售后环节的重要性了,像郑州的鑫苑公司就是成功案例,借助物业打造出楼盘品质形象和开发商良好口碑。

18. 网络营销:新型的第四媒体。中国的网民居世界之首,网民的声音不容小觑,网络营销已经逐渐被大家认可并重视,可以抓住这部分人群的购买需求大做文章,网络的便捷、高效、互动和低成本,让大家有了许多意外的收获。

19. 异地营销:客群在哪就走到哪。到周边外围和异地去寻找你的客源,就像海南的房子卖给北京人,把开封的房子卖给郑州人,洛阳的楼盘也常到豫西周边的地市做巡展、设卖场,特别是商业楼盘,都取得了不错的效果。

20. 内部营销:明修栈道,暗渡

陈仓。暗箱操作往往不合法,但有的公司却将此招用到了极致,员工若不参与内部购房,就会有被炒之忧。不过,依托中国楼市的强劲走势,凡是买了房的,少有后悔的,因为房子升值了,自己也赚钱了。

无论外界风雨如何飘摇,政策风向如何转变,唯一不变的是创新的主张,智慧的生长,让我们为营销的革命起立鼓掌!

(全文完)
(张敬磊)



楼市资讯

北京

7月商品住宅期房 供应面积环比增八成

搜房网数据监控中心最新发布的数据显示,北京7月份商品住宅期房的供应量、成交量、库存量环比均有明显上升,其中商品住宅期房供应量在套数和面积上均有大幅增加,创新高后最高。统计数据显示,7月份北京商品住宅供应量8877套,环比增加了4511套。其中,期房供应套数增加一倍以上,供应面积环比增幅达79.66%,这是新政后商品住宅供应量的首次回升。

供应量的增加直接导致了期房市场库存量的回升。据统计,自今年3月开始的商品房库存量一直低于9万套,在7月份再次回到9万套以上。其中,商品住宅期房的库存量更是达到6.24万套,创今年以来的新高。业内机构预计,按照目前市场进度,消化当前楼市库存要一年半的时间。

(张达)

武汉

房价14个月来首现环比零增长

持续环比上涨14个月后,武汉房价在调控政策的作用下终于踩住刹车,7月实现环比零涨幅。中国指数研究院华中分院高级分析师李国政称,从数据可以清晰看出,调控政策的效应开始显现,房价涨幅趋缓。业内专家表示,4月份持续至今的严厉调控政策效果开始显现,武汉房价将持续稳定一段时间。

国家统计局近日公布的7月房地产市场运行情况显示,武汉7月房价同比涨8.7%,环比零增长。

相关数据表明,自2009年5月开始,武汉房价环比一直上升,今年5月武汉房价环比上涨1.3%位居全国第二,是全国平均水平的6.5倍。

(楚天)



致全市购房者的公开信

(三)

尊敬的市民朋友:

您还在为选购一套称心的住房四处奔波吗?您还在为比较住房的性价比内心纠结吗?看看恒顺贵府项目的产品性能解析,也许会解除您购房的烦恼!

买房子除了满足居住功能以外,还要求住得舒适。舒适不舒适,首先看温度。而在洛阳这样的北方城市,解决的办法无非是,冬天离不开暖气,夏天一直要开空调。

现在问题就来了!如果家里只能靠长时间供热和开空调来取暖降温,肯定会加大费用支出!对很多家庭来说,每年花在采暖制冷上的费用都不是一个小数目。

如果您买的是普通住宅,小区实行的又是集中供暖,按照洛阳目前的供暖价(每天每平方米0.16元)计算,一个采暖期(120天)下来,100㎡的房子您要交暖气费1920元左右。而夏天至少需要2台空调,假定功率都为2KW,每天制冷时间为5小时,每度电按0.56元计算,一个夏天的耗电费用大约为1400元。

现在您决定购买恒顺贵府的节能住宅。由于该小区采用了先进的节能技术,可以节能至少50%,一个采暖期下来,100平方米的房子您花掉的取暖费用大概是960元左右,一个夏天的耗电费用仅700多元。

我们现在来综合对比一下:普通住宅每年在取暖、制冷上的开支大约是3300多元,而恒顺贵府节能住宅每年在这方面的费用为1600多元,比普通住宅节约一半费用还多。千万不要小看这笔费用。每年节省下来这将近2000元钱,买台名牌空调肯定不成问题,到海南旅游一趟也很轻松,您甚至还可以把这笔钱当成每年要交的物业管理费。

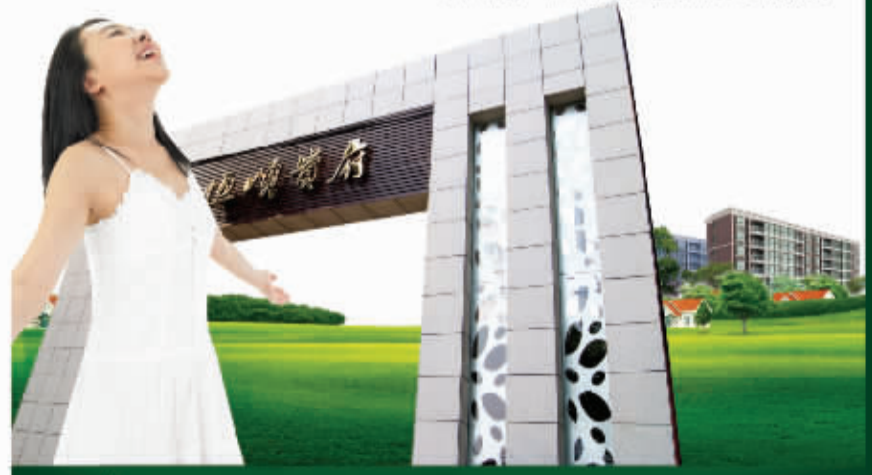
这还只是一年省下来的钱。如果是70年呢?要知道,一般住宅的使用寿命就是70年,恒顺贵府节能住宅一年可以省下将近2000元费用,70年就超过11万哪!想想看,11万能干多少大事呀!您完全可以买一部性价比不错的家庭轿车啦!

河南新恒顺地产有限公司
2010年8月12日

恒顺贵府 开启低碳节能生活之门

花园洋房3100元/㎡起
六重大礼欢乐送

- 一重礼:送阳台,价值约10000元~22000元;
- 二重礼:送露台,价值约3000元~13800元;
- 三重礼:送地暖,价值约3000元~4500元;
- 四重礼:送品牌壁挂炉,价值约4000元;
- 五重礼:送品牌太阳能,价值约2000元;
- 六重礼:一楼房源送私家花园使用权。



64628888 64628899

发展商:河南新恒顺地产有限公司 接待中心:西工区纱厂路立交桥民航大厦东50米
本广告电子版见洛阳网www.lyd.com.cn