

端午小长假 楼市促销再掀热潮

□本刊记者 刘琨

传统端午佳节,又一难得的小长假期间,洛阳楼市展开了一轮假日营销大战,各楼盘举办的各类活动丰富多彩,有声有色,既吸引了眼球,还促进了销售。近几年每个节假日,都成了开发企业抢占市场、营销制胜的最佳时机,特别是在当前限贷、加息、明码标价等系列调控政策之下,各个开发商更是费尽心思,通过各种营销活动来提高项目人气。

假日营销给力楼市

端午小长假期间,我市各楼盘举办的端午节活动多达一二十场。其中独具特色的有洛阳恒大绿洲项目举行的民间艺人制作剪纸、书法、面塑、绘画等活动,主办方每天安排艺人现场制作,成品作为礼品赠送客户或业主,把浓浓的传统节日氛围带给忙碌中的现代人。洛阳天基地产有限公司在节日期间为关注盛唐至尊的人们以及盛唐至尊的VIP客户们准备了诸多答谢礼,与盛唐至尊“新中式”理念遥相呼应。盛唐至尊将传统与现代相结合,既不失时代精神,又有传统的沉静与思考。洛阳升龙广场则是在传统节日上搞创新,一期业主们凭身份证或购房证明在节日期间可



(资料图片)

以到营销中心领取端午大礼包一份。同时,现加入洛阳升龙广场VIP参与购房,就有机会赢取iPad2平板电脑,可谓是打动了时尚潮人的心。

楼市调控中,又逢销售淡季的临近,如何“度夏”已经成为房地产开发商不得不面对的难题。业内人士坦言,在目前的市场状况下,许多开发商利用节假日通过各种营销活动吸引顾客到现场参与,借此聚集人气。同时消费者感受到销售现场的人气会提升对市场的信心,这对销售会有直接的促进作用。

众多楼盘抢分市场蛋糕

其实端午节的系列活动仍然是5月市场激烈竞争的延续,而5月份又是奠定全年楼市基础的重要月份。在这个月中,陆续有中迈书香苑、升龙广场、顺驰城3期、泉舜财富中心润泉苑等项目认筹或VIP预约,而东方今典观澜、宝龙国际社区2期2号楼、盛唐至尊、东方今典境界2期、路劲·世府名邸3号楼等楼盘更是纷纷开盘。各楼盘尽管有各自的目标客户群体,也有各自项目的

市场定位,但不可避免有交集的客户群,如何创造销售佳绩,占到先机,各家都在抢市场,比的就是促销力度。能不能抓住眼下这个销售节点,直接关系到开发商下半年的走势。

火热的夏天已来临,而楼市的竞争刚刚开始,相信未来不会有传统概念上的销售淡季。在开发企业的眼中,每个月,每个季度都要稳定地推进,这样才能在整个市场中分到蛋糕,才能在今年先立于不败之地。而诸如端午节活动此类的营销措施将会更多,更有创意。



楼市资讯

深圳

多个楼盘降价 部分降幅20%以上

楼市几番调控后,近期,深圳多个在售楼盘降价,还有多个将售楼盘准备以低于预期价格销售。这些楼盘分布在布吉、龙华、龙岗中心城等多个片区,不少楼盘以数百套甚至上千套为单位进行降价,部分降价幅度在20%以上。

业内分析表示,楼盘降价入市将增强降价预期,使更多人观望,从而加大开发商压力,同时,降价项目会给其他同区域内项目造成销售压力。预测新房降价后房价下行将传导到二手房市场,从而引发房价的整体下行。

据了解,自“限价令”以来,深圳先是中海1300余套特价房抢在4月最后一天,集中以9000元~11000元/㎡的价格,低于此前单位10%的价格入市,引发市场抢购,千套房源当天售罄。此后,许多楼盘也纷纷降价。(据新华网)

北京

5月二手房交易量再下跌

根据北京市房地产交易管理网的数据统计,截至5月29日,5月北京新房住宅交易量为6428套,比4月上升三成。不过,二手房交易量则连续第三个月下跌,为7190套,比4月低了三成。这创出了28个月以来二手房交易量的新低。我爱我家认为,交易量低一方面是限购和贷款紧缩政策落地的结果,另一方面,CPI居高不下和股市萎靡不振也令业主缺乏出售意愿。

业内预计,一手房市场有望真正进入价格稳中有降、成交量有序回升阶段,而二手房或将进入短暂的低潮期。(据新华网)

南京

5月商铺成交量同比上涨六成

5月,南京商业地产迎来成交高峰,商铺、写字楼成交均突破4万平方米大关,总量接近10万平方米,其中商铺成交量同比上涨了近六成。

网上房地产数据显示,5月南京商铺成交面积为41123平方米。远远高于2010年同期的25553.25平方米,也高于2011年4月的29284平方米。同比去年成交量涨幅高达61%,相比4月,涨幅也达到了40%。对于商铺成交量出现上涨的原因,业内认为主要有三个原因:住宅限购带动商铺投资、商铺投资价值得到了提升及前期观望人群开始出手。(据新华网)



6月5日,中迈·书香苑在铂都利豪国际大酒店举行了盛大的开盘仪式,600余组客户参加了开盘选房活动。此次书香苑推出了40平方米到85平方米四种户型,共计300余套房源。由于该项目地处大学城腹地,临近洛一高、市第二外国语学校,优质教育资源加上总价较低的小户型理念,受到人们的关注。

据了解,开盘活动以现场摇号的方式为客户提供公平的选房机会,当天活动取得了良好的销售业绩。图为开盘现场。

宋永武 摄

供求关系变化 购房者该如何选房?

(上接E01版)

楼盘促销力度加大 选房是时机

一些业内人士认为,现在不失为买房的较好时机。一方面,为吸引市民购房,很多开发商竞相推出打折优惠活动,房源多,可供选择余地大。

盛唐至尊一期5月27日开盘,路劲·世府名邸5月29日开盘,东方今典境界洋房2期5月28日开盘等,还有很多精品楼盘推出优惠措施,6月准备开盘的项目也不少,有泉舜财富中心、升龙广场等。

刚刚过去的端午佳节就是一个实例,我市不少品牌楼盘都大打情感促销牌。

不少欲购者在过节看房两不误的情况下,从容地选择心仪的房子。

另外,物价在涨、人民币对美

元升值,不论金融资产还是实物资产都会涨,再加上目前洛阳城市化水平的提高以及刚性购房者的需求,这些因素决定房价在未来不太可能会大幅下降。在货币政策“从紧”的环境下,房价稳定可以预期,毕竟城市化进程在不断推进,而土地资源是有限的。

购房者应量力而行 合适很关键

买房关键看自己的需要,有需要就买,房地产的区域性很强,大城市在降,洛阳目前还没降价。洛阳的房地产起步相对较晚,房价一直比较稳定,就是去年涨幅很大,今年房地产开发成本在上涨,降价空间有限,估计也不会怎么上涨。可以说,现在买房,不会因房价下降造成房子贬值,也不用为房价上涨“埋单”。洛阳某地产营销公司的经理对记者说。

“当初不买这么大面积的就好了”,市民王先生月工资2100元,每月还贷就得1400元。提起自己120平方米的大房子,他更多的是懊恼。面对越来越多的百姓买大房子、买新房子的心理,专家建议购房者转变观念,量力而行。

建行洛阳分行理财师王先生说,一个不让自己产生较大还贷压力的房子才是适合的。因此买房一定要量力而行,不要为了面子好看而使日子难过。假如一个家庭的月收入在3000元左右,那么还款额不要超过1500元;如果一个家庭的年收入在3万元,那么这个家庭最大的贷款额是3万元的10倍,也就是30万元。

在目前洛阳楼市可供选择新房余地较大的时候,地段、品质、价格都是选择的因素,性价比高的房子就是好房子,适合自己居家要求的也是好房子。专家提醒:

地段的优劣决定房产价值的上升空间或者房产的抗跌能力,所以购买时必须考虑地段因素。地段因素可理解成两个方面,一是现在已处于好地段,二是不久将成为好地段。

因此,大部分购房者不要单纯为买理想中的好房子而好高骛远,应根据家庭的经济状况,买自己负担得起的好房子,因为,适合自己的也就是最好的!



(资料图片)