

楼·资讯



楼市竞争白热化 创新营销成主流

□本刊记者 张宝峰 乔凡
通讯员 许露文 文/图

“金三银四”已经过去，洛阳楼市不仅没有因此偃旗息鼓，反而竞争日趋白热化。开发商越来越重视通过各种方式吸引客户并挖掘潜在客户，以占据领先地位，各种营销手段层出不穷，其中不乏大胆创新与锐意突破的吸引眼球的“大手笔”。现在让我们一起来瞧瞧，一周来咱洛阳楼市的种种表情。



关键词：街头“新娘”

5月11日，开元壹号举办认筹活动，推出7号楼珍稀豪宅117平方米至138平方米新品。不到8点，售楼部的接待处已座无虚席，认筹的客户均获赠车载冰箱一台。不过更引人注目的是开元壹号“我在开元壹号嫁给你”全城花车巡游系列活动。从上午9点开始，许多市民就发现一大群身穿婚纱的“新娘”（图①），她们手持写着“5月18日，我在开元壹号嫁给你”的心形牌子，出现在洛阳宝龙城市广场、泉舜购物广场、南昌路丹尼斯、万达、王府井、建业凯旋广场等各大商圈。花车吸引了大量市民驻足观看，“新娘团”给初夏的洛阳增添了一份别样的景致。热闹场面使越来越多的路人举起了手机，拍下靓照，在微博上或微信朋友圈里分享这一美景。

关键词：祈福法会

5月8日，鼎城二期璞园开盘盛典在璞园售楼处隆重开幕。（图②）璞园将开盘仪式与鸿运法会相结合，当日中国道教协会副会长暨河南省道教协会会长黄至杰、当代著名书法家爱新觉罗·恒铤的莅临，为这场别开生面的祈福法会暨开盘典礼增添了更多的文化色彩。开盘当天人气指数飙升，吸引更多人关注。

璞园是鼎城的二期升级作品，位于定鼎北路西侧，310国道以南，与素有“紫气之源”美誉的上清宫隔路相望，拥有万亩森林公园天然氧吧，整个小区依山而建，北高南低，错落有致。此次推出的89平方米至264平方米公园洋房和瞰景高层，既可在自然上保证冬暖夏凉，又完全遵循传统的居住布局法则。



②



③

关键词：摄影大赛

摄影比赛日益受到开发商和摄影爱好者的广泛欢迎。东方今典的“爱在观澜”摄影大赛刚刚落下帷幕，5月11日，“发现最美龙门”专题摄影大赛在龙门一号展示中心启动。我市150余名摄影爱好者参加了此次活动。本次摄影大赛从4月中旬持续至6月中旬。

在报名之后，还有拍照、网络评选、评奖、展出等环节。现在，摄影大赛已进入集中拍照环节，在6月中旬前，参赛者可通过实地探访及拍摄，感受大龙门片区独特的自然风光、人文魅力与龙门一号的建筑、宜居之美，有需要的参赛者可自带模特进行拍摄。同日，龙门一号还举办了“夏风茶韵”品茶活动。

关键词：观影会

江山汇在万达国际影城举办业主专场观影会，邀请近百名业主前来分享《火山对对碰》带来的欢乐时光。

去年，江山汇举办多场业主答谢观影活动，得到了业主们的一致好评，业主们能在第一时间欣赏到《美国队长2》《超验骇客》等最新大片，在得到放松的同时，还可以与邻里交流互动，体验便捷生活及江山汇的贴心服务。

片，在得到放松的同时，还可以与邻里交流互动，体验便捷生活及江山汇的贴心服务。

江山汇180平方米至240平方米大平层，一梯一户、大堂书吧、3.15米层高、双主卧、双餐厅、24小时热水等创新设计，让人眼前一亮。

关键词：认筹

5月10日，位于联盟路与青岛路交叉口的东方红·名仕嘉园营销中心门前人头攒动，300多名购房者齐聚这里，参加东方红·名仕嘉园三期90平方米至163平方米精品房的认筹排号。东方红名仕嘉园项目是准现房产品，与广州市场、牡丹公

园、牡丹广场相距不远。项目周边五大名校环绕；现代时尚的楼体外立面，符合当代潮流与审美；叠翠旖旎的多重园林景观，让业主每次穿行或者休息都有美景相伴；舒适、合理的户型设计，也为业主提供了优美的生活空间。

关键词：母亲节

5月11日是母亲节，众多开发商大打“温情牌”，各类主题活动轮番上演，献礼母亲节。

升龙广场举办艺术插花DIY活动，把最美的鲜花献给最伟大的人——母亲。记者在现场看到，主办方精心准备了各种鲜花，专业插花师亲临现场传授插花技巧。活动当天，现场参与者在插花师的指导下剪下枝、叶、花，经过一定的加工，制作充满爱意的花束送给自己的母亲。目前，升龙广场王座5号在售，113平方米至155平方米升级华宅，1万元抵5万元。

万众e家开展“馨香五月天，感恩母亲节”系列活动。母亲节当天，凡是到售楼处的女性客户，都可获赠康乃馨一枝。活动现场还

有美甲师对女性客户进行手部SPA，并针对个人手部问题提出专业建议。（图③）万众e家与国家牡丹园咫尺之遥，10分钟繁华生活圈、200米超宽楼间距、70%超高绿化率、五大园林等别墅级配置，受到到场妈妈们的青睐。

建业龙城2期·公园9里则把美丽的鲜花送给每一位到访的母亲，并加推87平方米至137平方米新品公园豪宅，致敬最伟大的母亲。建业龙城2期·公园9里，120万平方米生活大城，将市政公园景观纳入社区生活景观，使上楼看公园、下楼逛公园成为社区居民的日常消遣。成熟的生活配套，便利的交通条件，使业主的生活更加方便。

据业内人士分析，不同的营销手段带来的是不同的项目体验。开发商在营销手段上的突破将有助于他们完成年初既定的销售任务，也有助于楼市再次提升市场热度。