

洛阳楼市 年中大促

□记者 霍媛媛

眼下,世界杯无疑是街头巷尾最热门的话题,没有之一。本周,京东、天猫商城、国美在线、苏宁易购、1号店、当当网、唯品会等各大电商纷纷开启年中大促,加入促销大战,引得一拨又一拨的消费者,尤其是女性消费者,瞬间从世界杯“频道”切换到购物“频道”。难怪有朋友这样形容他们夫妻俩这几天的晚间娱乐活动:“前半夜,她在电脑前刷屏看购物车,后半夜,我在电视机前调台看世界杯。”

其实,不管是哪一个热门话题,今年的洛阳楼市都少不了它们的位置。毕竟,对正在拼命想话题做活动的房企来说,靠热门话题打造主题活动,可比凭一己之力造话题的效果要好太多了。

就拿世界杯来说,卖方希望通过举办以世界杯为主题的各种暖场、促销活动聚集人气,促进销售,买方则期待通过这样的活动,“触摸”到中意楼盘更低的价格。

对于年中大促,洛阳楼市虽然没有像电商那样旗帜鲜明地吆喝,但不间断的优惠措施证明,今年年中的洛阳楼市,促销热度可不一般。放眼望去,在售楼盘中,有的推特价房,有的单价降几百元,有的总价减几万元,还没有入市的楼盘,也不甘示弱地上调了认筹客户可以享受的优惠额度……

“今年年中,洛阳楼市动作频繁,可以说是‘年中大促’了。”建业住宅集团洛阳置业有限公司营销总监郭郑斌说,很多楼盘推出了暖场活动、促销措施,为的就是提升人气、增加销量。

“楼市的促销已经到了临界点。不少楼盘,尤其是中小房企开发的楼盘,受银行贷款、销售回款的双重挤压,资金压力很大,不少房企已经在寻求对外合作了,而大的品牌房企面对这样的市场状况,则拥有更大的发展机会。”他还表示,对于购房者来说,“年中大促”真的是购房好时机。



《洛阳晚报·楼市周刊》
微信二维码

绘制 茜文