

直击市场,探寻岁末楼市真相

继“双11”大促销活动之后,楼市又将迎来年终冲刺。岁末将至,房价会不会如市民所期待的那样有所下降呢?为了完成年终任务,开发商们会推出什么样的优惠活动以吸引客户?临近年关,房子到底好不好卖?带着这几个问题,笔者走访了平顶山市几个房地产项目,直击市场,探寻楼市真相。



降价?

第一站:天河盛世 【现场直击】暖场活动带来不错人气

11月23日上午,笔者走进天河集团营销中心,现场人来人往、热闹非凡。策划部李经理说,天河盛世小区内正在举办一场“最炫‘民俗风’”暖场活动,免费体验传统文化,赢取精美礼品。由于受下雨天气影响,活动规模有所减小,但依然吸引了不少市民带着孩子到场参与。

笔者看到,身穿彩色服装的“小丑”正在用气球做着各种各样的玩具造型,孩子们一边围着他观看,一边舔着手里的糖人。虽然外面下着冷雨,但是天河盛世活动现场热闹、温暖。

李经理说,前来看房的人还是挺多的,房子虽然没有达到畅销,但也挺好卖的。他拿出一张活动入场券向笔者介绍:“今年天河集团成立50周年,天河盛世项目推出50套精英购房优惠活动,前来购房的客户可以享受到七折贷款利率的补贴,大大减小了客户的购房压力。”

活动现场,张先生正在拿着气球和自己的小孩儿玩耍。“我觉得目前平顶山的房子不便宜,真正品质高的楼盘降价比较难。”张先生一边给孩子拍照一边对笔者说,“自己就在附近的家属院住,停车很不方便,而且房间的布局也不太

合理,所以在考虑换房。今天是专程来看房的,有合适的会考虑购买。”

笔者又询问了一名坐在椅子上的女士,她说今天是陪孩子过来玩儿的,在天河定过房子了,对比了不少楼盘,最终还是选在了这里。暖场活动不仅愉悦了市民,也为天河盛世项目增添了人气,加强了客户与项目之间的沟通了解,看来购房者还是喜欢营销活动。

第二站:蓝湾新城 【现场直击】现房销售去化较快

上周日,笔者来到坐落在新城区长安大道与未来路东南的华诚荣邦·蓝湾新城小区。该小区设施完善,一层各种门市都已营业,已有很多居民入住蓝湾新城小区,小区门口两名保安正在值班。紧挨小区的蓝湾·尚街也在火热招商中。

走进华诚荣邦·蓝湾新城销售中心,映入眼帘的是各种各样高大逼真的卡通人物形象,一派活泼欢乐的氛围扑面而来。已经卖出去部分房子的沙盘被撤掉,取而代之的是儿童游乐场,彩色的玩具映衬着孩子们的笑脸。仍有市民乘坐蓝湾新城观光车前来销售中心看房,下雨对来访量并没有多大影响。

据蓝湾新城一名售楼员介绍,这段时间房价没有下降,“双11”期间蓝湾新城项目做了很多优惠活

动,现在比起“双11”期间来访量有所减少。目前蓝湾新城小区仅剩七号楼有少量房源,129-160平方米的户型现房销售。

“由于近期房地产出台的政策比较多,大多数客户都还在观望犹豫。但是这对于蓝湾新城来说,没有多大影响,因为蓝湾新城是现房,客户可以进入小区实景参观,即买即住即办理产权证。”该售楼员说。

第三站:西湖印象 【现场直击】高端社区不愁卖

在美邦·西湖印象项目现场,因为外面正下着雨,暂时没有客户来看房。宽敞豪华的营销中心明亮辉煌,售楼员们正在等待客户的到来。

笔者采访了西湖印象置业顾问闫佳伟,对于项目的销售情况他表示很乐观。他说:“西湖印象是平顶山市首个高端社区,均价在8000元/平方米左右。市民比较认可高端社区的定位,目前房子销量很好。”

当问到关于西湖印象有没有购房优惠活动时,闫佳伟说:“美邦·西湖印象项目将于11月29日举行开盘仪式,届时将会出台答谢老客户、促成新客户的优惠政策。目前促销政策尚未确定。”

对于楼盘的具体情况,闫佳伟更是保持神秘,只是表示美邦·

西湖印象项目是由台湾豪宅建筑团队美邦建设倾力打造的,欢迎市民前来营销中心品鉴。

第四站:蓝湾翠园 【现场直击】特价房低至四千多元

在蓝湾翠园的标志牌旁边,两只大白鹅在雨中闲庭信步。蓝湾翠园项目大楼巍然屹立,两排金黄的树木为大楼增添了几分姿色。笔者走进了当天的最后一站——华诚荣邦·蓝湾翠园营销中心。

一进门,首先看到的是项目的沙盘及展示图,售楼员整齐地坐在接待处,等待着看房者的到来。同前几个房地产项目一样,对于房价会不会下降的问题,依然得到了否定的答案。一名售楼员告诉笔者,近期房价没有下降,蓝湾翠园项目一期感恩特惠中,推出的优惠政策有特价房一口价4300元/平方米。

售楼员向笔者介绍,华诚荣邦·蓝湾翠园一期的房子已经销售得差不多了,还有少量五证齐全的准现房房源,这期房子最晚到2015年6月份之前可交房。二期新品房源,现全城公开,83-168平方米全景观房源3千元抵3万元正在排号中。对于项目的售卖情况,一名售楼员说,周六周日来看房的人比较多,房子卖得还是比较好的。

(郭真真 李科学)

涨价?