

电商团购发力 买房更轻松

5月,网络房展团购热潮蔓延我市各地。5月8日-10日短短三天时间的线上房展会,吸引了近千名市民通过房产交易平台线上房展会报名登记、看房、选房。越来越多的购房者通过某网站房产交易平台的网络房展,轻轻松松地买到了自己中意的房子。

5月下旬,某网站房产交易平台再次发力,3900元/平方米起独家团购建业·十八城,成交人数直线飙升。



●一套房最高能省十几万

5月21日,某网站房产交易平台联手建业·十八城推出的电商团购活动正式启动,启动短短不到两周的时间便引发购房者追捧。

笔者在现场注意到,建业·十八城推出3号楼、9号楼两栋共100余套一线平西湖景房源,户型包括87平方米的二室、129平方米的三室、141平方米的四室,颇受购房者欢迎。意向购买的主力人群包括改善置业者、婚房购买者以及一部分投资购房者。

此次某网站独家团购建业·十八城,不论户型面积大小,给出的优惠额度是非常惊人——团购价3900元/平方米起,相比此前售楼部销售均价5300元/平方米,一平方米整整便宜了1400元,总价则最高降19.74万元。

据该网现场工作人员统计,每天都有不少客户咨询并参与团购,实际成交客户也不断增加。

据悉,此次的团购活动名额有限,满额则立即取消折扣、恢复原价。

●团购价符合购房者心理预期

笔者对近期前来该网咨询的购房者进行了一次随机调查,发现近九成的购房者对主城区90-140平方米房源可承受的心理价位在4000元/平方米左右。尽管主城区房源可供选择的楼盘不少,但很多都已超过4500元/平方米,好一点的房源甚至超过了5000元/平方米。5月之后,不少开发商“趁热打铁”,继续加大楼盘的销售力度,高性价比房源日益稀缺。

从事个体经营的王先生,在得知本次团购活动后的第二天,便来到现场缴纳了定金,办理了相关手续。“主要还是被价格吸引而来的。”王先生告诉笔者,“一直想在新城区购买一套120平方米左右的婚房”,但看了一圈,价格都在5000元/平方米以上,这样的价格让他一直犹豫不决。王先生认购的是建业·十八城129平方米的三室,总价50.3万元,成交单价3900元/平方米。

●电商助力鹰城楼市

笔者了解到,诸如建业·十八城、建业·桂园、蓝湾翠园、蓝湾新城、西湖印象、佳

田·西湖岸等新区项目的楼盘均利用电商团购的形式进行促销。不过,楼市电商和传统电商有一定的区别,它不是通过网络平台进行直接交付,而是参与团购,以超低价的形式进行优惠。

“现在各楼盘的房价相差不多,主要看网上有没有优惠活动……”市民刘先生参加了电商团购活动,“我们选的是建业·十八城129平方米的房子,他们推出3900元/平方米购房优惠政策。在新城区,建业的房子这个价格还是非常合适的。”

建业·十八城项目相关负责人说:“我们主要通过微博、微信和网上售楼部三个平台,做好线上线下的宣传活动,及时对最新的房产信息通过网络平台进行宣传。”不少年轻购房者正是通过网络媒介了解到平顶山房产信息的。

80后的小秦为买房几乎跑遍了平顶山的房源。“最近新出的一些楼盘都是从网上了解信息,电话咨询后再现场考察。”小秦说,一些楼市信息,比如开盘时间、优惠

方式、户型面积等,都可从与这些楼盘相关的网络平台了解到,“获取信息更方便了,开发商也能节约成本”。

●购房者入市意愿增强

进入6月,随着各大开发商纷纷加入电商团购,以去库存为主的市场格局或将发生改观:一方面,开发商通过长时间客户积累,有针对性地推出与需求特征匹配的房源;另一方面,随着税收、利率政策的优惠,购房成本明显下降,观望已久的购房者近期入市意愿明显增强。6月,新房市场或出现短暂供需两旺态势,新城区楼市或再次成为热点。

据了解,某网站房产交易平台致力于为开发商、购房者搭建高效、可信赖的房地

产营销服务,是提供真房源、真服务、真交易的电商。它不是一个传统楼市网站,而是一个交易型网站。购房者在房产交易平台上能实现网上看房、订房、在线交易以及售后服务等功能。

该网站负责人表示:“对于开发商而言,我们可以提供客户,促进成交;对于购房者而言,我们提供真实房源,并且成交价全城最低,平均每套房源能低于售楼部2万-20万元不等。”“网上房交易平台作为专业化的房产电商平台,可以发动更多的独立经纪人帮助推盘,来获得更好的服务效果。”

该网站负责人说:“网上房交易平台能够整合渠道为开发商快速拓客、加速去库存,帮助开发商从人海战术、沉重的店铺租金负担中解脱出来。但是房屋交易具备大额和买卖双方信息不对等的特性,所以我们引入经纪人这样一个专业化角色连接买卖双方,承担服务模块的功能。”

(张磊)

