

鹰城电商团购引发追捧

——电商独家团购建业·十八城上周开盘

6月20日,平顶山气温高达摄氏30多度,比天气更热的却是建业·十八城第四次收官新品盛大开盘的现场。当天,电商独家团购建业·十八城开盘,500多名购房者现场争抢精品房源,场面十分火爆。

开盘当天,购房者不仅能够享受电商平台+建业·十八城最大力度的开盘钜惠,还可以品尝甜美蜜粽、参与端午民俗DIY,而且到访即可参加全天开放的儿童水上乐园等活动。

■场面火爆,500余名购房者来到现场

笔者早上七点半就赶到建业·十八城团购选房开盘现场。建业·十八城项目所在的耕耘路上,项目展示中心楼前的停车场内车辆排成长龙,停车位一席难求。

进入项目展示中心,先入眼帘的是与业·十八城合作团购的电商预约平台区,站满了大批前来预约的购房者。再往里走是购房者等候区,现场的座位早已坐满了人,工作人员穿插其间,为认购的客户送上水与爆米花,并为购房者讲解情况消减购房者的急切心情。

项目外的儿童水上乐园也是人气爆棚,内有章鱼滑梯、水中摇摇船、梦幻般的充气城堡、儿童滑梯、锻炼儿童动手能力的沙池、捞鱼池。不断有家长带领孩子凭票进入。

8点30分,购房者来到摇号区门口,建业·十八城项目总经理朱红亮致辞。首位摇号者在工作人员的指导下完成了整个购房流程,并领取到了建业精心准备的蜜粽。

在等待摇号的过程中,部分购房者情绪激动,李先生说:“像建业·十八城这样环境、地段、价格的楼盘太少了。我想到今天可能会有很多人来买房,但是没想到竟然有这么多人,搞得买房好像买萝卜一样,超级挤!”

“我是鲁山十里铺的,几天前就在电商注册并参加了团购,今天凌晨3点我就和女友出发到达现场。我们马上就要结婚了,在新城区看了几个月的房子了,好不容易在建业·十八城看到了朝向和景观都满意的房子,估计同样看好这儿房子的人不在少数。买房子几乎是一辈子的事,一点也不敢轻视,所以我们早早赶到现场,虽然累了点,但心里踏实。”潘先生说。

“从早上到现在都没停过,把客户送进了选房区之后,场外还有很多临时来到现场预约的客户,这次开盘真的太火爆

了。”除了购房者,同样忙碌的还有建业·十八城的置业顾问。

■优惠给力,电商团购助力购房者

经典好房不多见,低价格错过就后悔。此次开盘,建业·十八城的成本价优势大显威力——团购价3900/平方米起。作为商务中心区核心区域的建业·十八城是平顶山首个百万平方米的世界级城市综合体,不管是品牌还是规划、环保、物业、服务、配套等,各方面都堪称平顶山之最,其超高性价比优势也是显而易见的。

在整体楼市低迷的今天,建业·十八城最大限度降低了购房者置业的门槛,超高性价比也为未来升值留下了巨大的空间。

针对超高性价比带来的火爆,建业工作人员表示:“不可能再有进一步下降的可能性了,已经是真正的底价,并且预留了购房者买入后的上涨空间,打破了观望。此次,建业·十八城凭借触底的房价,获得了购房者的优先认同,让敏锐出手置业的购房者享受钜惠的价格。从今天的成交数量来看,进一步证明了这一点。”

河南建业这样具备河南龙头房产实力的开发商,采取“不能再低”的底价开盘策略,首先以触底成本价开卖,极大刺激了刚性需求;其次,让消费者以眼见的高品质清楚地置业,打消购房者的顾虑,满足购房者真正的需求。

■电商来袭,强力撼动鹰城楼市

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·西湖岸等新城区的项目楼盘,均推出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。

“现在各楼盘的房价也相差不多,主要看网上有没有优惠活动,或者如何交付费用……”市民刘先生参加了电商交易平台的团购活动,“我们选的是建业·十八城129平方米。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。”

市民通过电商团购参与买房活动,可以享受到不少价格优惠。而开发商则利用电商平台,扩大宣传范围,增加楼盘的影响力。

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,及时将最新的房产信息通过电商平台进行宣传。”不少年轻购房者正是通过网络媒介,了解到平顶山房产的信息。

80后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,我都是从网上先了解信息,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,都可从一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。”

在平顶山,开发商看到了楼市与互联网相结合的前景,众多开发商开始与电商合作。未来楼市和电商的合作将是一种必然趋势,互联网的高速发展将为房地产市场增添不少新的卖点和竞争点。

(石腾飞)

