

楼市抢客演“暗战” 营销活动花样多

上半年楼市的风云突变,让很多开发商感到措手不及。随着时间进入到7月,房地产市场也进入到下半场。一面是高企的库存,一面是购房者的观望,任何一家开发商面对着全年的销售任务都无法掉以轻心。购房者观望成常态,低迷的市场成了楼市的“一道坎”。

面对市场浓厚的观望情绪,一些楼盘终于忍

不下去了,促销招式越来越多样。除了调整价格、变换产品类型、广告促销等明战外,不少开发商更是采取“暗战”的方式来吸引处于观望期的购房者出手,电话攻略“抢客”、“低首付”较量、成立俱乐部让购房者免费享受各种高端体验……

从购房者排队摇号买房,到开发商请购房者来看房,营销的抢客“暗战”正在上演。

形式所迫不得不“抢”

最近,不少人在朋友圈“吐槽”:“今年接到的开发商卖房的电话越来越多了”“请吃饭、游玩、免费看房车等天上掉馅饼之类的好事儿也越来越多了”“现在,免费的大餐还真有!这如果是在前几年,房子抢都抢不上,买房根本不可能有这样的待遇。”

2013年绝对是近10年中国房地产市场上值得特别标注的一年。很多人应该记得,从2013年5月开始,很多楼盘开盘即售罄,排队摇号买房等新闻屡见报端,让人甚至怀疑其真实性。

时间一跃跨入2014年,事情发生了变化。刚需依然存在,刚需楼盘也越发紧俏,但房子就是卖不动。即便是已经热卖好几年的成熟社区,也“忍痛”打出了各种促销信息。

据调查机构统计,2014年开盘或加推的项目,开盘

当日的认购率均不甚理想,大多徘徊在40%至60%之间,有的甚至只有百分之二三十。这与2013年开盘即售罄的景象显然不可同日而语。

随着2015年的到来,国家政策频出救市,楼市慢慢升温,观望的购房者跃跃欲试。在如此的市场背景下,开发商也在寻找出路,找到更能吸引购房者的营销方式,来打动他们。

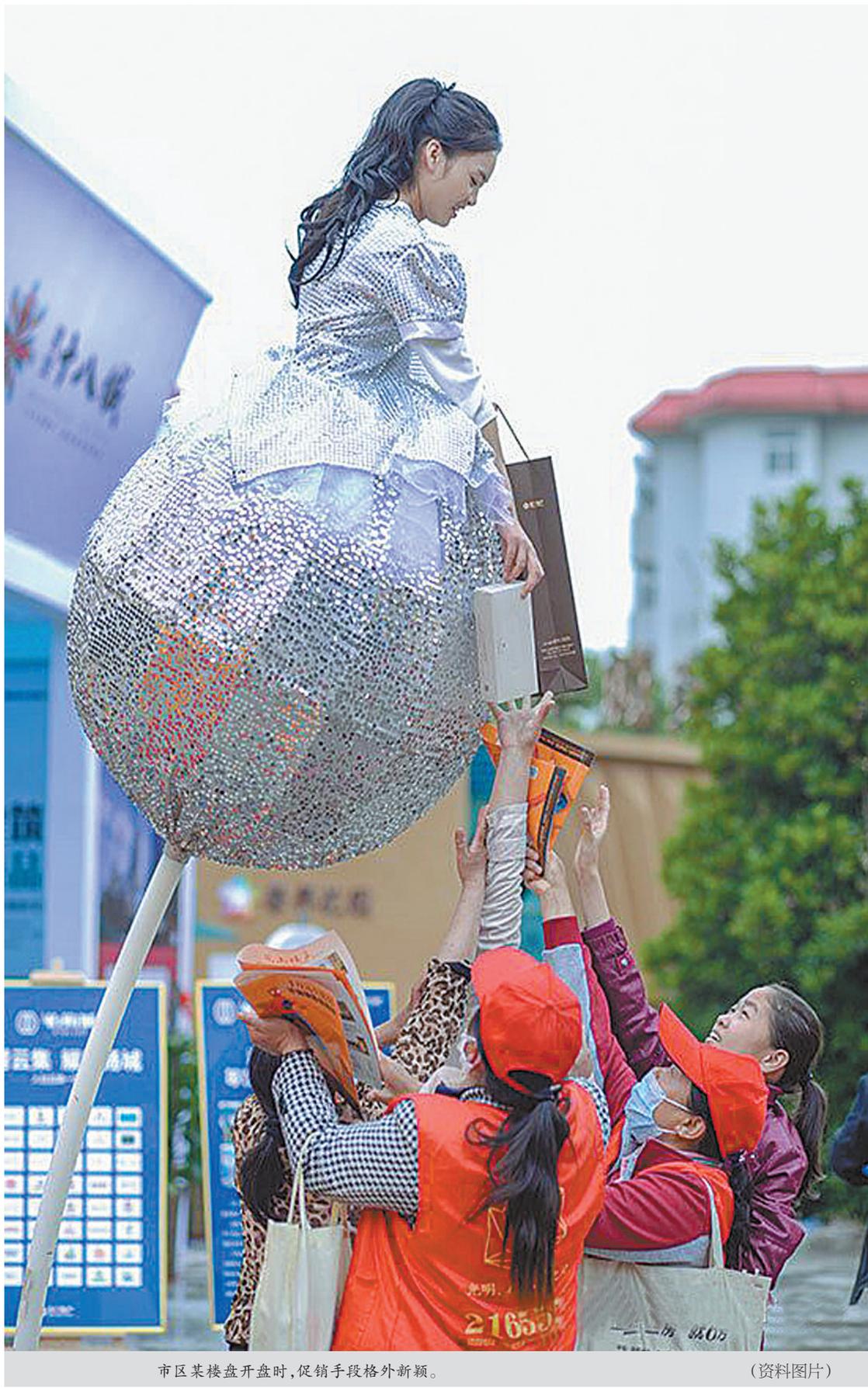
从电话短信狂轰滥炸,到分期首付低价诱惑,再到摆筵席请客拉拢,开发商的抢客方式可谓此起彼伏,甚至可以称得上是“全方位”揣摩客户。无论是大张旗鼓还是潜移默化,目的只有一个,就是争抢客户。开发商对于销售人员的要求就是:不论你用什么方法,只要能打动消费者,让他们心甘情愿买单,你就是一名好销售员。

“抢客”招数层出不穷

在今年的抢客大战中,不管是千亿名企,还是刚刚起步的楼市“小米”,都在各出奇招抢客。不管你想不想,都成为“被抢”的目标。

今年的抢客大战中,像建业这样的名企也难免受到其他楼盘的明抢暗战。建业在此情况下迅速做出对策,推出了一场让鹰城震惊的超级团购活动。在6月

20日某电商平台独家团购建业十八城活动开盘当天,建业·十八城推出了容积率2.43、绿化率54%的3号楼和9号楼86.97至155.1平方米的房源,上演了一场500多购房者到场抢房的火爆场面。相比前两年,这样热烈的购房气氛很少见到了,仿佛又让人看到了往年楼市求大于供的场景。



市区某楼盘开盘时,促销手段格外新颖。

(资料图片)

A 电话攻略“抢客”

从短信轰炸,到现在直接给消费者打电话,“疯狂”程度相信很多人都已经感受到了。“我曾经在中兴路一个楼盘项目买了一个商铺,最近半年,几乎每天都能收到电话,上来就问有没有意愿投资商铺。”市民赵

先生说,一开始他还觉得很奇怪,后来一想才明白自己是他们的“目标”客户群。业内人士认为,在令人恼火的卖房电话背后,隐藏的是开发商的无奈。短信群发平台被封禁,电话营销成为拉客的最后一根“稻草”。

B “低首付”抢客

从2014年年初,很多开发商便打出“低首付”的噱头吸引消费者。尽管,垫付首付的行为会给自己带来一定的风险,但是开发商宁可承担风险,也不愿错过一个购房者。

“超低首付”“一成首付”等噱头,前

几年曾经红火过一阵,但后来被叫停。随着今年房产市场回暖,很多开发商又重新拾起“分期首付”的营销方法,帮购房者垫付资金,以此来吸引消费者买房。

开发商的“分期首付”,直接击退了

很多刚需的最后一道心理防线,效果是很不错,但有业内人士直言,在当前大背景下,一旦首付分期的某个环节出了问题,购房人、开发商、银行等多方面都可能身陷其中,其中的风险购房者一定要提前了解。

C 免费请吃饭、游玩

为了让客户买房,请吃饭、请旅游、请你全家泡温泉——这样的营销方法也算是独辟蹊径。别说,对很多购房者来说,这种营销方法还是很受用的。“前段时间,我们想买个商品房,去看了一下觉得不错,后来开发商给我们打电话,说可以全程免费去国外考察他的其

他项目,我一开始还觉得是骗人的,后来真的免费玩了一圈。”市民张先生说,在国外期间,置业顾问一直全程陪同,自己也对这个项目有了更多的了解。同去的20多个意向客户中,回来后十几个人都签约买了房,有的还买了两套。可以说,这种抢客方式的波及圈子

虽然不大,但效果却相当好。

在今年的楼盘混战中,各楼盘的营销活动不仅噱头足,优惠也不少。大部分楼盘为了抓住潜在客户,都送出了比较给力的大礼包,让购房者在这场抢客大战中获得实实在在的好处。(石腾飞)

游泳

市五环游泳俱乐部暑假招收初学班(蛙泳)和提高班(仰泳或自由泳),15天30个学时,包教包会,7月5日前报名优惠50元。
电话:2200666 15836956677

围棋

平顶山市青少年宫
7680595