

电商风云再起 第二波超级团购来袭



6月,在平顶山房地产市场稳步上升的形势下,一场由某网络房产交易平台发起的建业·十八城超级团购活动让整个鹰城楼市都受到刺激。这也是鹰城互联网加房企销售模式的首次落地。

由于第一次超级团购房源有限,一些购房者没有买到心仪的房子,应购房者的要求,某网络房产交易平台与建业·十八城再度联手,于7月推出第二波超级团购。在当前众多利好政策的影响下,此次团购将再一次吸引全城

B

二次超级团购 4000元/平方米起

基于第一次超级团购的火爆以及对互联网加房企新型销售模式的好奇,笔者来到该网络房产交易平台采访了工作人员李先生。

“不少购房者上次没有买到心仪的房子,应广大购房者的要求,我们与建业协商,开启第二波团购。”李先生表示。

如何参与超级团购呢?据李先生介绍,购房者可以先登录该网络房产交易平台,免费注册成为会员,会员若要参与超级团购,需先支付5000元购买一个团购资格卡并签订协议。如果购房者最终没有选择购买建业·十八城的团购房源,该网络房产交易平台将于7至15个工作日内退还订金。

据悉,这次团购的价格是4000元/平方米起,售楼部正常的销售均价是5000元/平方米,房源面积在87-155平方米之间,团购时间截至7月25日。

建业·十八城是平顶山首个百万平方米的城市综合体,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。超级团购不但节约了购房者的时间,减少了中间环节,也让购房者直面开发商,对项目的动态一目了然。

C

互联网加速楼市营销变革

此次某网络房产交易平台推出的建业·十八城超级团购活动和其他楼盘销售相比巨大的价格差、超高性价比显而易见。它最大程度地降低了购房者的置业门槛,也为未来升值留下了巨大空间,购房者不要错过好机会。

网络世界虽然是虚拟的,但与我们的生活息息相关。网上、网下已构成现代生活的主旋律,在网络世界创造奇迹,实现现实生活的梦想,已经不是梦想神话和传奇,而是不以人的意志为转移的时代潮流与趋势!

房地产从线下走到线上,从孤军奋战到联手合作,房地产开发商运用互联网思维颠覆了传统地产营销模式,实现了开发商、电商、购房者三方的共赢。第二波建业·十八城超级团购活动必将加速鹰城楼市营销方式变革的脚步。(石腾飞)

A

电商团购首次试水效果极佳

随着房地产市场的变化和调整,传统渠道的营销模式成效在变小;多渠道的硬广投放获取不到几个来电;线下活动吸引人气不难,但精准锁定的客户没几个;置业顾问和经纪人的扫街叫客只能寄希望于撞运气;在日益稀缺的客源和单调乏味的拓客手段面前,代理渠道也有心无力。

在传统营销方式面前,开发商身心俱疲,而“互联网+”的运营模式正在渗透进市场的方方面面。互联网正在对各个领域进行着“大革命”,在此大潮下,一些传统行业也被互联网所改变,或淘汰,或重构,或颠覆,房地产行业也不例外。在此趋势下,平顶山首家电商平台应运而生,它与建业·十八城强强联手,组织了

平顶山第一次互联网加房企团购活动。“能以这样的价格买到十八城的房子,很划算。除了超级团购,还真是很难实现。”家住市区凌云路的张先生说,“去年就想在新城区买房子,一方面是因为新城区是城市发展的方向,另一方面是因为上班更加方便些。”

张先生说,从去年到现在,他一直穿梭于新城区的各个售楼部之间,房子看了不少,一直没找到合适的,“主要想买个大点儿的,不过预算有限,就一直没出手。这次的团购价十分给力,所以就果断出手了”。

事实上,自从某网络房产交易平台团购建业·十八城的消息传出以来,就受到了众多购房者的追捧,当天便有数十

组客户报名参与团购。“我们建的十余个团购微信群都爆满,人太多,根本接待不过来。”一名负责人表示。

“建业·十八城,3900元/平方米起,独家团购。”在接下来的几天,这条信息几乎刷爆了微信朋友圈,不仅购房者追捧,也引发了众多业内人士的关注。“这次的团购价十分有诚意,一方面是网络给力,一方面也是建业在回馈购房者。这种新型的电商团购也将改变鹰城楼市现有的营销模式。”一开发商表示。

笔者了解到,超级团购共推出255套房源,在6月20日团购建业·十八城活动当天吸引了500多名购房者,当日劲销222套,许多没买到心仪房子的购房者后悔不已。

