

楼市营销跨入“互联网+”时代

8月20日上午9时,鹰城首家房产联展中心盛大开业,正式对鹰城市民开放。这意味着省内首个交易型房产电商平台的实体店落地,真正实现了线上看房、线下选房。

●助力房展会,联展中心正式营业

房产联展中心开业便迎来万人相亲暨室内特价房展会,参展的企业和项目有:建业·十八城、恒大名都、蓝湾新城、蓝湾翠园、鹰城·香港城、鹰城·商贸中心、檀宫、佳田·西湖岸、天河盛世等,还有国内知名房企和项目,如郑州碧桂园、公园道一号、祝福红城、海南博鳌·金湾、绿地·中央文化城、逸海国际广场、沁源汇养生度假公园等参展。20多家房企推出30多个项目,套套特价,优惠多多。

本次室内特价房展会为期四天,8月20日开始持续到8月23日。

“来逛房展,仅为探市。”赵女士这样对笔者表述,虽然如此,但她还是想看看是否有中意的房源。如果现场有项目价钱合理,在她的置业考虑范围内,那么就可以考虑购买。

●买房就像逛淘宝

买房者不仅能在现场看房选房,如果没有时间,买房者也可以用电脑登录房产交易平台即可了解房展会各方面的信息。

笔者通过置业顾问了解到,来展厅选房的多是改善型的置业者,均为中高端人士,家中已有房源,但是为了追求更高的生活品质,打算重新置备一套优质的房源。最好为90平方米至120平方米的三居室,朝向南北通透,户型精致、设计合理,小区的配套设施、物业服务要精良。

据展会负责人介绍,展厅内各个项目推出的优惠措施,是房企与电商交易平台推出的独家团购优惠,在现场的咨询处办理优惠资格卡,就可马上享受低价买房的优惠。

在询问了许多的购房者 and 置业顾问后,笔者的心里有两个疑问,该房产交易平台是怎么为购房者拿到这么多优惠政策的?这到底是怎样的一个房产电商交易平台?怀揣着好奇之心,笔者来到咨询处,希望能解开心中的疑团。

在咨询处,工作人员忙碌地为客户注



册、办卡,解答疑问。在短暂的休息时间里,一位工作人员热情地接待了笔者。

为响应李克强总理提出的“互联网+”行动计划,该网转变企业发展理念,整合媒体优势资源,于是房产交易平台作为中原首席房产电商运营官应运而生。

房产交易平台作为迅速崛起的行业新生力量成功践行着房地产行业B2C模式。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平台,是提供真房源、真服务、真交易的真电商。房产交易平台是河南省首个交易

型房产电商平台,旨在成为“房产界的天猫”,改变传统房产的销售模式。

●楼市跨入“互联网+”时代

房产交易平台定位为交易型房产电商平台,100%真实房源,有安全、低价、真实三大特色:第一,真房源,合作伙伴都是一线品牌房企,目前合作客户包括恒大、建业、常绿、华诚荣邦等省内

外知名房企;第二,真服务,房产交易平台拥有专门置业顾问、房产经纪人,为购房者提供一对一服务;第三,真交易,购房者在房产交易平台选定房源,交纳小部分定金锁定房号,剩下的大笔款项走线下。

不同于传统楼市网站,房产交易平台拥有独特的核心优势。房产交易中心依靠强大的媒体平台和人脉资源,通过报纸、网络等全面广告宣传辐射,让购房者能够快速了解网站及楼盘信息。

房产交易中心拥有强大的策划和传媒团队,广告创意人员均是媒体资深人士,媒体公关优势明显,拥有全国众多主流媒体资源,为品牌推广和招商服务提供专业整体解决方案。房产交易平台致力于通过领先的设计水平、专注的行业积累、专业的运营团队和紧贴市场的服务理念,在购房者和房地产开发商之间构建起一个最受信赖的房产交易平台。

房产联展中心的正式营业,真正实现了鹰城市营销跨入“互联网+”的时代。房产交易平台为开发商、购房者带来线上线下一站式购房体验中心——楼盘联合交易中心为依托,集合平顶山最大规模的购房群体、品牌房企。购房者在联展中心逛一圈相当于去了几十家售楼部,区位对比、价位对比、户型对比了然于胸。

房产联展中心和房产交易平台致力于构建公平、公正、公开的第三方平台,帮助购房人争取最大购房优惠,帮助开发商快速销售,快速回笼资金,努力实现三方共赢,多方受益。

对于这次房展会的成功举办,开发商的看法不一,出发点也不尽相同。有的侧重于宣传,有的侧重于销售。海南博鳌·金湾项目侧重于宣传,向客户发放楼书,举办产品推介会,赠送客户礼品。虽然意向购房者较少,但凡当天到现场看房的人没有不知道博鳌·金湾这个项目的。

博鳌·金湾的开发商对成交数字并不在意,他们侧重于造势,在他们看来,此次房展会还是达到了预期的效果。而建业·十八城则侧重于销售,交3000元抵3万元的优惠政策,加上建业的品牌效应,当天就有不少意向客户办理了建业·十八城的优惠资格卡。

(刘廷鹤)



房展会现场(资料图片)