



卖力吆喝放大招 楼盘全力冲刺年终

今年楼市虽不景气,但伴随着一系列好政策的松动,眼下可谓政策蜜月期。临近岁末,又到了年底冲量的时候,守株待兔式的销售手法已经不管用了。各大楼盘的开发商主动出击,为了在年底前奋力一搏,纷纷推出各种优惠:一口价、5折狂拍价、双11特惠价……各种特价房、低价房正在席卷平顶山楼市。

距年底只剩不到两个月,虽然房地产利好不断,但严峻的现实下,跑量、回笼资金依然是房企当前的首要任务。年底的楼市最后一战也将异常好看,而需求的增加又加大了库存的压力。

当前楼市环境下,各个房企开发商无所不用其极,五花八门的营销手段均被派上用场,最终目的只有一个:尽可能多卖房、多出货。为了跑量,众多项目积极降价打折或推出各种促销手段以加快出货速度。年底冲刺,好戏连连,对购房者来说,年底买房是抄底的最佳时机!

恒大名都引领鹰城湖居典范 “0元抢精装房”即将收官



在湖边有个自己的家,是许多生活在钢筋水泥的城市里却热爱自然的人的梦想。买房并不只是购买一套房子,而是与健康、事业、家庭密切相关的一种全方位完美生活的享受。恒大名都,为追梦的人们打造梦想中的生态人居。

移步换景,纵享湖景园林生活

在恒大名都,只有亲临现场,才能体会到园林设计的独具匠心和别出心裁。一个人的时候,可以在温暖的午后,也可以是在落霞满天的傍晚,不妨带一本心爱的书或刚泡好的咖啡,来湖边的凉亭里小坐。湖边有专门设置的观湖木椅,静静地享受一个人的宁静和深邃;也可以去园林里走走,放眼望去,满目皆是层叠有序的珍稀树种和名贵花卉,相信这样的美景一定会让人心旷神怡。

恒大名都的园林设计结合园区地势、地形,打破以往传统的园林对称设计,因地制宜地布置了很多植物品种。入眼处皆绿意盎然,各种珍贵乔木、花卉构筑的巧妙栽植,以丰富园林层次,达到一处一景,异处异景的游园效果,不至于让人产生审美疲劳。不如就把寻觅已久的脚步停在这唯美湛蓝的湖边,停在花香铺道的园林里。恒大名都认为,也只有这样的园林,才能匹配尊崇的身份;只有这样的景观湖,才能承载对生活更多的期望和理想。

惬意生活,怎能让装修扰人?

买房子装修问题也是极为让人头疼的,一处品质保障、质量可靠,能让人省心、省时又省力的精装房自然令人心仪。

“国际9A精装体系”是恒大集团集萃十几年精品家装理念的独创。当你走进恒大名都,内部统一尊贵的装修风格一气呵成,从地面、墙身到开关、门锁,无论大小,每一处都值得细细品味、经得起反复推敲。它不仅是一处住宅,更是圈定了一种生活品质。恒大名都秉承恒大独创的“国际9A精装标准体系”,携手奥的斯、海尔、松下等200多家国际知名品牌,从规划设计、主体施工、内部装修,每一件材料设备的选用均采用国内外知名品牌,全心全意为您打造满屋名牌的梦想。

与此同时,恒大名都以更为严苛的6000余条“精品检验标准”贯穿项目设计、施工、监理、验收等整个流程当中,为业主提供全套一流的生活品质保障体系,致力于创造更卓越的精装修住宅。

亚冠封冠,“0元抢精装房”即将收官

11月21日,广州恒大再次登上亚洲之巅,二度夺得亚冠冠军。庆祝亚冠夺冠,恒大名都“0元抢精装房”收官活动强势来袭。凡在11月23日至29日认购恒大名都任意一套房源,即可在11月29日22点现场参与抽奖活动,总房款3%首付、一年物业费、恒大粮油、恒大冰泉等礼品任性抽。

首付15万元起,送价值3万元品牌家私+1500元/平方米满屋精装活动继续惠动全城,拎包入住恒大名都御湖美宅。★(大勇)



房企想方设法去库存

尽管政府出台了一系列的救市政策,但对房企来讲日子并没有多么好过。从事房地产业的人都感受到了这个冬天的寒冷,各大房企都在绞尽脑汁、想方设法地赶紧去库存,那么实际操作中,他们做了什么?

说到这里就要说一下在今年10月份首个完成年度销售目标的恒大集团。恒大集团为完成销售目标,在4月份全国范围内推出无理由退房,这一政策的实施确实也为其销售目标的完成做出了贡献。当然除了这一营销手段,一些优惠政策的推出也功不可没,比如恒大系列产品全部推出低首付活动:恒大御景湾首付1.8万元住高层3房、首付15万元起住洋房、购房立享受300元/平方米政府补贴;郑州恒大山水城首付两万元起买95-106平方米御湖高层;恒大翡翠华庭首付8万元起买89-143平方米华美大宅;恒大名都首付1.5万元起抢79-128平方米精装湖景豪宅,送价值3万元品牌家私+1500元/平方米满屋精装活动。

11月21日,广州恒大再次登上亚洲之巅,二度夺得亚冠冠军。11月22日22点,恒大名都30余组业主在营销中心见证了大奖的诞生,数万元首付大奖、品牌家电、恒大兴安礼包、恒大冰泉等大奖花落各家。上周刚刚成交的恒大名都14号楼1单元3302室的宋小姐,幸运获得首付大奖(总房款的3%)。

足球与地产齐头并进,不断刷新着历史记录,10月狂销258亿元,夺今年房企单月销冠,提前完成全年目标。恒大上调年度目标至1800亿元,保持30%增速。庆祝亚冠夺冠,恒大名都“0元抢精装房”收官活动强势来袭。特惠一波紧接一波,凡在11月23日-29日认购恒大名都任意一套房源,即可在11月29日22点现场参与抽奖活动,礼品有总房款3%首付、一年物业费、恒大粮油、恒大冰泉等。

紧邻平顶山碧桂园城市展厅的亚兴路,每天下午上演着各种车辆扎堆儿开大会的恢宏场面,原来是碧桂园万元油卡全城免费派送活动,“您贴车贴,我加油”,贴车贴30天后,100元加油卡免费送。“贴车贴送油卡”仅仅是碧桂

园庞大的暖冬计划第一弹。碧桂园可谓体贴入微,陪市民暖心过周末。11月21日,碧桂园展厅内气氛异常火爆,大号棒棒糖免费吃不停,欢乐赢大奖,拼手气,一波接一波。

为冲刺,房企也是拼了

除了以上提到的两大房企,平顶山房地产市场中的各大房企也在用不同的营销手段去库存,比如推出大量折扣优惠及低首付活动。房企为了去库存,不断拓宽营销渠道,运用电商、分销等营销手段达到销售目的。

建业十八城、鑫鸿嘉园等众多项目与市区的百强网签订电商合同,有的项目甚至可以有三四家媒体同时进场。而对于分销,房企更是除了借助媒体的营销渠道外,还通过老带新、新老顾客暖场活动等其他圈层渠道达成购房协议,组成了开发商各自的分销队伍。

进入年末,各大开发商已进入全面销售业绩的冲刺阶段,不少楼盘纷纷于年底推出大力度优惠来吸引购房者下单。开发商们通常利用节日采取各种暖场活

动,进行前期的蓄客。在这个节点上,开发商们会放出一些特价房源,策划一些优惠活动,用来刺激年底的购房需求。

随着各地气温骤降,大衣、毛衣、夹克纷纷登场。秋冬是最考验搭配实力的季节,纷纷杂看多之后,有时候只需要一条围巾,就能让你脱颖而出。如果这条围巾能是自己亲手编织的,那就更加意义不同了。香港城近日持续送温暖:11月21日,香港城围巾DIY;11月22日,油纸伞DIY。亲手为家人、朋友编织一条舒适美观的围巾,让他们在寒冷中感受到爱的关怀。

相比于卖家的忙碌,买家也不轻松。对购房者来说,优质项目已经涨了好几轮了,普通项目又开始适度放松价格,选品质楼盘还是性价比楼盘很纠结。同时,项目扎堆意味着挑选房子要比过去更花时间。资金充沛的改善型客户,也许会因为高品质项目涨价而懊恼,而刚需客户则要在大量同质项目之间做选择。降息、降准、降首付,想要在平顶山拥有一套房子变得容易了。

(张秀秀)