

# 楼市欧洲杯,房企借势营销

近期欧洲杯成为热门话题,不少楼盘也顺势推出“运动”主题活动,以迎合全民运动热潮。

## 多个楼盘举办运动主题活动

四年一次的欧洲杯正在进行中,恰巧上周日(6月19日)又是父亲节,当欧洲杯巧遇父亲节,这个节日注定要不一样!

在不少人眼里,欧洲杯更像一个“狂欢节”,段子手出没,房企们又岂能错过这样的机会?笔者留意到,华廷四季城的微信公众号推送了“欧洲杯来啦!不得不说的事儿”一文,以欧洲杯赛事常识为由头,博取球迷和“伪球迷”的关注,并顺势推广该楼盘的产品,阅读量攀升。

上周日父亲节,恒大名都特别策划举办“恒大杯亲子运动会”主题活动,为周末家庭出游和亲子娱乐提供丰富的节目。恒大名都准备了一大波父亲节的亲子互动游戏,恒大杯亲子运动会,活动“爸”气开幕。运动项目有亲子投篮、亲子高尔夫、亲子足球……父子兵齐上阵,感受射门的乐趣;足球游戏,轻松有趣……现场还有免费的夏日美食。

2016年6月11日到2016年7月11日,蓝湾尚街携手北京现代瑞格旗舰店、瑞亿旗舰店,举办“T动今夏 喝彩欧洲杯”系列活动,欧洲杯精彩赛事转播,喝啤酒吃烤串,与朋友一起喝彩欧洲杯;北京现代领动外展,与火辣足球宝贝亲密接触;“T”动全场,激情射门;趣味桌式足球台,激烈对抗……

正值欧洲杯期间,蓝湾新城自6月以来每周周末看楼客都人数激增,比上月人气明显增加,很多客户从老城区到新城区,休闲游玩,感受夏日新城水岸的凉爽。



就是“死磕到底”,强者对话让你大饱眼福。欧洲杯几大豪强对决,演绎着足球比赛的“豪门盛宴”。

不单在赛场上,在楼市中当多个重量级楼盘在同一区域集中开盘,同样是一场战争,谁都想在PK中分得一杯羹。

6月13日上午9时,名门世家项目二期开工仪式暨一期交房誓师大会隆重举行,二期新品全面动工。二期新品3#、7#、10#不仅是项目的最后三栋,更是市中心最后3栋高端住宅,可谓是抢住市中心的最后机会。自二期新品推出以来,一次次引发抢房热潮,速度之快,客户热情之高,足以彰显其市中心稀缺价值。

目前鹰城大部分楼盘并不担心欧洲杯的到来会影响楼市销售,反而积极推出新品。华廷四季城一期全面交房,二期12#楼即将入市;位于平安大道上的百合金山压轴精品6#楼于6月19日开盘,推出88~142平方米全系户型。恒大名都一期二期主体封顶,推出79-128平方米湖景现房;九龙广场二期加推98-131平方米豪宅,位于湛南城中央,交通咽喉。常绿林溪谷楼王收官,最后一栋,77-82平方米方正两房,实景现房。市民看楼买房的热情也并未因为欧洲杯的到来有所削减。

欧洲杯,各大楼盘活动嗨翻天,周末带上父亲去重温儿时的快乐。6月、7月本为市场淡季,而开发商借势做活动,结合热点,吸引眼球,为项目或企业品牌做宣传。同时为销售保温或积蓄客户,保证淡季也有相应的业绩或者为“金九银十”做准备。

## 常绿大阅城欢乐水世界

炎炎夏日,没有比玩水更适合这个季节的活动了。正值暑期,酷热难耐,平顶山有一个清凉又好玩的地方——常绿大阅城欢乐水世界。市民在鹰城即可玩水上大冲关、真人捕鱼、趣味海底寻宝、水上CS大战。

## 银基誉府乐海水世界门票免费送

银基誉府,夏日感恩回馈,免费送乐海水世界门票,邀请市民到中原最美的水上乐园——乐海水世界,释放海洋的激情魅力,放肆看、放肆玩、放肆享。银基集团精心打造的“乐海水世界”占地约17万平方米,涵盖主题游乐、旅游休闲、特色商业等多种功能,是集沙滩、水上、岛湾等多元化空间形态为一体的环球海洋探险主题水公园。

## 夏日灯光制造浪漫营销

6月19日,华廷四季城缤纷许愿瓶DIY活动引爆周日。到访客户用美丽的双手制作出一个色彩斑斓的许愿瓶,里面装满了彩色的愿望。在活动现场,很多小朋友也发挥着自己独特的创意,为爸爸和妈妈做许愿瓶,并送上了一份祝福。他们将自己的作品拍照转发到朋友圈,还获得了一次转动大转盘的机会……

碧桂园2016国际梦幻灯光节,超凡的视觉、时光隧道、心形通道、绚丽富士山、梦幻蝴蝶、梦幻神之舟、绚丽景致,想要看到这些振奋人心的场景,前提是转发项目活动宣传到微信朋友圈,集够20个赞的小伙伴才可以入场。这样的诱惑,这样的方式,赚足了人气。

## 上海映象摇滚音乐节

6月18日,上海映象首届摇滚音乐节激情上演,上海映象特地邀请了中国好声音全国海选平顶山赛区名次位居前列的选手前来助阵,更有顶级实力乐队——绅士乐队现场激情演绎。

在摇滚音乐节开场前,每位到场观众都领取到了一份上海映象精心准备的美食、时令水果和啤酒,前500位观众还得到了多彩荧光棒等小礼品。互动小游戏、现场抢红包,精彩不断,让在场观众大呼过瘾。

上海映象首届摇滚音乐节吸引了众多鹰城市民前来参与,场内座无虚席,场外想要一睹摇滚盛宴的市民也不少。在本次活动现场,有近万人参与狂欢。

不管市场如何变化,开发商如何花样频出,品质永远是赢得购房者的最大力量。

(张秀秀)

## 品牌楼盘入市掀起小高潮

和世界杯不同,欧洲杯小组赛一上来

## 促销抢占先机,品质仍是王道

亲情六月,父爱同行,当父亲节碰撞



# 学区房乱象:北京10平方米“学区过道”卖150万元

近日某购房网站上出现标价150万元的学区房引来网友关注,因为这间所谓的“学区房”并非房屋,而是一条供院内其他住户进进出出的过道。虽然中介声称不能居住,只可落户,但据《北京晨报》记者调查发现,这种奇葩学区房存在着诸多“不确定性”,市民若想购买应谨慎。

## 所谓学区房就是过道

记者昨日来到前门附近的某房产中介公司,以为子女落户上学的购房者身份咨询,一地产销售人员隆重推荐,属于北京市第一实验小学前门分校范围内的大耳胡同里,就有一处过道正在出售。“最近为孩子上学买过道落户的人很多,目前就剩这一个了。”据他介绍,前一阵是办理入学的高峰期,所以学区房销售紧俏,房源所剩无几。

随后,销售人员带领记者来到大耳胡同29号,推开小院大门,一条幽暗笔直的过道映入眼帘。“从大门口到一个门框处,就是在售过道。”他边说边比画。记者目

测这条过道宽1.5米,长约7米,两侧院墙上方盖着一块遮阳板,右侧靠墙处停放着电动车、自行车。走进院子,记者发现院内居住着四户人家,而过道是进出院子的必经之路。“您得想好了,您买的是过道,只能上学落户,不能建房,也不能住人。”销售人员特意强调。

记者随后通过网络查询,发现除大耳胡同外,草厂横胡同、香饵胡同、中毛家湾等地均有标为“学区房”的过道出售。

## 买卖过道交易遭质疑

不过记者调查发现,市民普遍对“学区过道”交易表示质疑。记者在中介公司门口偶遇两位前来看学区房的家长,“买过道?第一次听说,感觉不靠谱,万一不能落户,也不能居住,还不得砸手里。”市民闫女士说。

而大耳胡同附近居民吕先生也表示,在“私产”性质的平房中买卖过道的事以前也有过,“大部分人是为了孩子上学落户,但也听说过有人购买后想在过道搭

房,毕竟不想花上百万元只买个学位,还是想就近上学吧,不过后来有邻居举报,被民警劝解了。”他特意带着记者来到一户小院,院内住户讲述,该院过道前两天刚刚卖出,“就怕有的买主有占道想法,所以我一再叮嘱中介,交易前一定得和买主讲好规则。虽然产权是你的,但路权是大家的,别没事找事。”

## 购买要谨慎落户不确定

为了打消记者能否落户的顾虑,销售人员特意出示了29号过道的房本复印件,“这过道上虽然没房屋,但房本上仍显示为住宅,只是私人院落做规划时将这个位置设为过道。”同时,销售人员表示可在购房合同书补充条款里注明中介保证所购房屋可以落户的内容。

不过记者多方调查发现,过道落户存在着诸多“不确定性”。西城房屋管理局表示,如过道具有房屋所有权证可以正常办理买卖过户,能否落户需咨询属地派出所。记者致电大栅栏派出所房管科,工

作人员表示,一般情况下,在产权证上规划用途一栏注明住宅的房本可以办理落户,不过如果房本中含房屋和过道两项明细,房主拆开出售过道时,应注意规划用途是否改变,非住宅则不能办理落户。一房地产业内人士也透露,如购房者单独购买过道,在办理落户手续时可能会遇到意想不到的麻烦,落户时社区民警会亲赴实地考察,如果发现落户地实为过道,不能住人,可能不予落户。

## 提醒家长应先了解情况

实验一小前门分校招生办的老师提醒广大家长,各区适龄儿童数量、入学政策和学校划片范围每年都有变数,家长购房前应先通过教育局了解当年情况。

对于购房时的注意事项,北京观道律师事务所律师朱金元表示,业主购买学区房时一定要增强风险意识,争取将户口、学籍子女入学条件,以及中介的承诺等相关事项在合同中写明,明确违约责任避免纠纷,避免影响孩子就学。(北晨)