

# 借势“双11” 鹰城楼盘展开营销大战

□本报记者 焦曙光

“金九银十”刚过,又迎来了“双11”网购狂欢节。一年一度的“双11”,不光快递“抢人”,商场“抢客”,电商“抢眼”,就连楼盘都要“抢销量”。以往主要是电商主打的“双11”,如今在鹰城的开发商当中也开始兴起,不少楼盘纷纷打出“双11”的优惠噱头借势营销,打算在今天的最后关头冲一把。

业内人士认为,由于很多楼盘仍然有不少存货,因此走量去库存是目前鹰城楼市的主旋律。为了增加去化率,开发商在营销活动方面创新,将“双11”的元素融入房地产也就成为营销的主要噱头。

## “双11”楼市促销很热闹

进入11月,即使你再宅,只要你每天打开手机或电脑,都不得被弹窗的“双11”优惠或者是朋友圈里的购物晒单所惊动。“双11”,这个过去的“光棍节”已经变成了全民的购物狂欢节。与各行各业的狂欢相比,“双11”向来不是楼市促销旺季,但随着“双11”这个节日的深入人心,楼市也开始借势推出多种优惠活动。

在越来越严的房贷新政之下,多数购房者心里的声音还是降价、降价、再降价,所以只有价格才能吸引购房者的眼球。虽然有这样一句话,“买涨不买跌”,但是面对超低价格的楼盘,购房者不心动吗?对于开发商来说,推出“低价”的政策,无疑是对现在楼市的客观反映。

时值年底最后一场冲刺,开发商纷纷抓住“双11”这难得的机会。在11月初,各大电商摩拳擦掌,为吸引眼球纷纷推出劲爆优惠。而地产界也闻风而动。

一家位于市区光明路南段的楼盘,打出了“双11特价来袭,买房不是梦!价格低到你尖叫,仅需42××元/m<sup>2</sup>”的口号。他们在11月10日到12日间推出11套特价房,以特价风暴的势头强力吸引市民的注意力。不仅如此,临近年底,还推出了最高优惠3万元的“年终优惠”,势必要在年终借势冲业绩。

近段时间以来,“抄底鹰城房价3×××元/m<sup>2</sup>”“首平1111元/m<sup>2</sup>”的



资料图片

楼市促销不断刷新预期。第一次看到“1111元/m<sup>2</sup>”这个价格,让好多人惊呆了。仔细询问才得知,这是开发商打出的一种促销手段。即在11月12日前买房,可以享受1111元首平方米的成交价,其余面积按正常价格执行销售。也就是说,在你买的房子中,其中这一平方米可以享受如此的低价。

还有的开发商瞄准了人们在“双11”热衷购物的心理,推出了“0元竞拍家电”“超市购物大赢家”“幸运大抽奖”“多重感恩巨惠”等诱人活动,让想买房子的人享受优惠,让想购物的人也“占尽便宜”,使自己的

楼盘在“双11”的消费热潮中依然能成为引人注目的焦点。

更有甚者,还有楼盘直接推出了优惠购物的电商平台,直接卖各种热辣新鲜的日用百货,从生活日杂到蔬菜生鲜应有尽有,直接做起了电商生意,这是要买房人的需求一网打尽。同时,也体现出越来越多的房企开始多元化经营。

## 年底营销大战只为冲业绩

可以说,借势“双11”这个绝佳的营销契机来实现跑量,实为年底抢客大战的一大策略。目前,部分

楼盘存在高库存以及全年销售业绩压力的情况。因此,“双11”对于现在越来越注重营销的各大开发商来说,是一个很好的时间点。“对于购房者来说,也是有一个买房的时间点的,只要开发商选对了时机,还是能带动自身销售的。”市区中兴路一楼盘销售人员对记者表示。

市区建设路中段一楼盘销售经理表示,“金九银十”之后是楼市的淡季,但是春节前旺销并非没有可能。首先,我市的刚需客群是客观存在的,虽然楼市总体不景气,但结婚用房、学区房,甚至改善性住房客群,不会因季节而买或者不

买;其次,临近年底,开发商普遍面临较大的业绩压力,因此一般都会推出一系列优惠促销措施,带动年终热销。

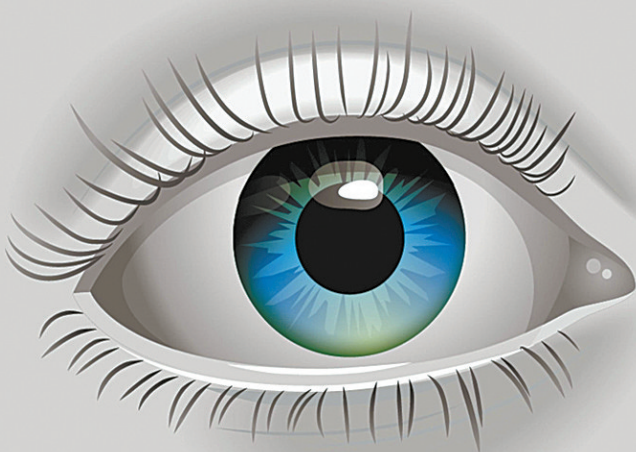
有楼盘拿“双11”做文章,也有个别楼盘很淡定。业内人士分析,各开发商对“双11”反应不一,也是有原因的。不少开发商表示,目前自己所推的产品在户型和定位上都不适宜“低价抢购”的主题,如果生搬硬套,怕影响到楼盘的定位和品牌,所以不如直接不做活动。在“双11”期间,给消费者最大的实惠是一场楼市的高额优惠。政府调控楼市,老百姓买房越来越专业且理性,面对如此局面,唯有实实在在地让利才能让购房者走进售楼处。

业界人士表示,借助“双11”这一节点的拉动,开发商或将取得一定的销售量,这场由房企借势“双11”发起的营销大戏,或成为年底返乡置业营销战的开端。一般来说,“金九银十”之后是楼市的淡季,但是春节前旺销并非没有可能。与上半年相比,房企下半年的销售任务更重,由于银行利率优惠力度很小,房企在资金压力和库存压力推动下,会通过让利的方式来快速走量,冲刺年终销售目标。房企打出“双11”促销牌也多是出于年度业绩的压力,希望快速去库存、回笼资金。

买房要不要搭“双11”这趟车?记者在采访中发现,针对早已相中房子只是犹豫价格的市民,若此时有较大优惠,还是十分心动的。但是对于还在比较观望中的购房者来说,他们不会因为一时的优惠而冲动买房,还要评估房子其他许多因素。市民李女士说:“买房不同于网上购物,毕竟是几十万的消费,不会因为促销就不考虑其他因素了。”还有市民认为,如今每逢各种节日,许多楼盘都会有形式多样的优惠促销,吸引力已没有往年那么大了,“关键是看自己兜里的钱够不够多”。

还有业内人士认为,春节期间或将成为返乡置业潮进入楼市的高峰,返乡置业者成为买房市场的主力。预计到各家都会推出各种优惠和福利,购房者不仅选择面将会更广,买房也会更实惠。

## 卖楼盘打广告/买房子看广告



在  
这  
里

将被买房者所关注!

将看到您最合适的房源!

我们呈现 供您选择



平顶山晚报 值得您信赖!

