

2010年烟台的楼市真是让人纠结,购房者观望情绪浓厚,面对这种情况,开发商使出浑身解数,采用各种营销手段来推销自己的产品,受宏观调控等诸多因素影响,购房者都在等待“降价”,这逼着开发商不得不赤裸裸地采用“另类营销”的思路。楼市调控不会中断,另类营销给了房地产商足够的信心。

调控时代的“另类营销”

专刊见习记者 夏超

以品质取胜 讲讲品牌故事

所谓低调做人、高调做事,自从房产调控后,房地产界就愈加凹凸不平,想要在如今高品质、名品牌项目遍地开花的市场中独树一帜,品牌宣传已成为各大房地产商必不可少的推广战略。在目前消费者观望情绪浓厚、后市不明朗的情况下,开发商不敢轻易降价,所以只能拿着他们的楼盘讲起了他们的品牌故事,毕竟这些不但能提高他们的品牌形象,而且告诉购房者“这里是多么宜居”,品牌大幅度增值。以最有代表性的南山地

产、祥隆企业集团、山东万泰置业有限公司等,除了强调自身的品牌故事还加强物业的宣传。用尽心思提升产品形象。2010年,“楼市推介会”品牌故事频繁出现在各大媒体上。以大处着眼,从小处做起的细节故事不打价格战了!打起了精装房的主意。东海城邀请了当红组合阿里郎、迪克牛仔,更有张镐哲、朱桦等资深音乐人强力助阵。郭德纲德云社烟台专场、桃源一品也独家冠名。开发商们在客户答谢上可谓下尽了心思。

市场调控下 优惠成噱头

“与原本高昂的房价相比,烟台如今各家楼盘的优惠其实可以称是杯水车薪。”一位业内人士非常客观地评价说,各个开发商实行的一些促销价,或者是指定房源的优惠价,更多的时候可以说是一种“噱头”,为了吸引购房者的关注,提升产品的宣传。政策调控下,提高房产企业的品牌形象和美誉度,打造过硬的产品质量和采取有效的营销策略,就显得

更为重要了。

营销公司王经理认为开发商树立良好的口碑,通过人际传播,进而实现在销售中独占鳌头的地位。那些五花八门的另类促销只在理性购房后图个乐和。切不可当作选房的关键。“后调控”时代打造优质的产品,提高产品质量,树立品牌的形象,让越来越多的精品,高性价比楼盘在烟台楼市打开一片天。

2010年房产营销大揭秘

炒盘高手透露营销内幕

专刊见习记者 夏超 宋振东

2010年烟台房地产项目包装由千篇一律趋向豪华顶级,地产营销逐渐分化形成了多种方法,揭开地产营销其中的秘密,辨别出项目卖点中哪些是真,哪些是假,在购房过程中多长个心眼,可以避免很多不必要的麻烦。

偏远楼盘当心大花园

地产营销花样层出的房产市场,如何避免陷阱?销售过世贸海湾1号、柏林春天等项目的张经理说若项目处在较偏僻的地方,通常以升值潜力或实惠作为招揽人气的方项目,此类项目附近没有楼价参考的项目,因此来的客人越多,价格将会提高,一般在小区规划中后期建的通常在图上是花园,其实在规划局网站即可查到该项目控制规划究竟是什么方式的。一般而言,该项目容积率超过了,就很难有大花园,留意一下该项目的建筑密度就比较清楚该项目的总体布局了。

认筹多为“聚人气”

张经理透露说一般楼盘开盘经历预热,即项目形象都会有所包装,通常先以售楼处为主,前期楼盘没有建成,没有完全成型售楼处

便成了体现开发商实力的唯一,有个别售楼处会在售楼处没建成前建立商品展示中心,此时各报纸、各大房产网站一般都联动,对项目的正面或侧面宣传该项目,当电视广告登场时,楼盘就准备认筹。

张经理认为前期认购是聚焦人气的电话作的重要手法,一般在认购时置业顾问会咨询看房者的心里价位,将拟售价提高10~20%左右,若有70%的客人认可该价位,一般开盘价就定在这幅度,对客人的电话进线,每日登门量都会有一个统计,从而判断出项目的热度并决定加推广和增减优惠点数。一般一次开盘时的优惠是真优惠。二次开盘价格略有上涨,以赠送家电或者面积赠送为主。而商业地产一般会先与大卖场签定意向书,然后借此名大力鼓吹,通过各种评比获奖,至于将来是否大卖场进入真是天知道,若买商铺,一旦大卖场不进入,商铺无法独立运营。

最后张经理提醒消费者:房地产项目的包装有销售的现实需要,作为买家毕竟是买件大商品,购房前查询规划,了解该楼盘数据也是必要的工作,另外营销背后的秘密还要多看,多问,才能完全了解,消费者聪明些自然少被忽悠。

慎听商铺“返租回报论”

项目若处在闹市区,通常以成熟街区作比较,商业中心、城市副中心则是宣传的普遍伎俩,其实项目建成快则2年,慢则5年,你若信这宣传已是几年以后的事,若开发商的售价已达到目前市场价,则已经提前收了几年的开幅,记住一个判断,闹市区好的商铺是绝不会返租回报的,有这一说你就应该小心。

分期推盘 逐步加价

新开楼盘一般分期进行销售,

有的项目分二到三期推出,有的项目一期房源也分几次推出。一般而言,最先推出的房源售价比较便宜,稍后推出的房源售价则要不断上涨,越往后推出的房源价位越高,有的房价甚至达到首推房源价格的一倍以上。回顾2010年,烟台市场上大部分楼盘都是按照“分期推盘、逐步加价”的策略来进行销售的。

1月11日,一位不愿意透露姓名的业内人士告诉记者,“楼盘进行分期销售,一方面是为了满足前期开发的资金需要,低价位快速售出一部分房源以回笼资金投入后续项目;另一方面是为了取得销售利益最大化。分期销售可以拉长销售期,而拉长销售期则可以不断抬高销售价格,从而令开发商获得更多的利润。”

此外,“分期推盘”还有诸多好处,莱山区某项目的一位销售经理告诉记者,首先,分期推盘可以帮助开

发商有效地控制销售节奏,把相对旺销、滞销的单位进行组合搭配,阶段性推出。其次,分期推盘还可以提升开发商自身品牌。连续较高的销售率足可显示产品的优秀,对开发商而言自然就多了一份宣传自己的亮点。

来自搜房网的统计数据显示,尽管2010年房地产市场调控政策频出,烟台房地产市场也随之波动,但1-12月份烟台房价仍呈现持续上涨的态势,12月份烟台新房均价已超过6000元/平方米,环比11月份上涨12.62%。其中,芝罘区12月份有不少楼盘出现了大幅上涨的情况,个别楼盘涨幅甚至达到2500元每平方米,而且不止一家楼盘涨幅达到500元以上。业内人士分析,这些涨幅巨大的楼盘一期即将售罄,涨价是为二期项目造势,拉动二期销售价格。

楼市受调控影响不是太大,随着一线开发商的入驻,本地开发商不论是开发理念还是营销思路都会得到提升。“根据产品不同,每个盘的营销模式会有所不同,像四季花城、中天盛世观澜则通过活动联谊的方式维护现有客户资源。”烟台山外山市场策略设计有限公司副总经理胡武昌告诉记者,想要吸引购房者的目光,只有让客户觉得开发商是在真诚的为他们服务,让这种真诚深入人心才能促进销售。

不太充裕,抱到现在还是没有结果。“莱山区的楼盘我从10月份就一直看,最近看到几个盘子的广告说有大幅优惠,就去看了一下,开发商价钱抬得那么高,那点优惠能管什么用,要是真想给我们老百姓实惠就来点实在的。”

当然,也有不少购房者“好这一口”。去年购房的市民张先生说,反正房价还要上涨,早买还是比较合算的,趁着开发商大送优惠,就应该赶快出手。

据业内人士分析,现在烟台

营销手法一： 认筹一送一，连环优惠

挨个来

柏林春天：买房送储藏室

新贵族庄园赠5000元房款送储藏室,5万首付,赠5000元房款,准现房,限量赠送超大储藏室。

世纪华庭：购复式打折扣送停车位
购买复式一次性付款96折,按揭99折,购房赠送车位一个。购非复式住宅一次性付款96折,按揭99折优惠。

点评:2010年烟台推出买一送一楼盘不计其数。进入下半年,烟台楼市有不少楼盘顶着“调控”入市,他们承受的销售压力可想而知。

营销手法二： 明星坐镇楼盘，载歌载舞谢业主

天越湾：明星造势 影后范冰冰

现身海景大宅

2010年11月21日上午,范冰冰低调现身老家烟台,与老爸范涛及友人一行,驱车前往银和怡海天越湾销售中心,参观自己新购置的庭院式高层海景大宅。

天马相城：2010年度金牌业主评选
天马相城为了表达对业主的谢意,在2010年评出“金牌业主”称号,为“金牌业主”准备了丰富的答谢晚宴。

点评:在开盘过后,开发商想尽方式积攒人气,扩大项目知名度,他们年头卖房,年尾答谢,服务真可以说是做到了方方面面。

营销手法三： 旅游打响头阵，边买边乐

万科云海台：天津高端项目体验之旅

2010年12月17日至19日,万科组织了“万科零距离——天津高端项目体验之旅”活动,直观向客户展示万科的高端产品、物业服务,在售楼处及示范区开放之前让意向客户体验万科产品的过人之处。

玺萌·橘子洲：新马泰乐游之旅
烟台首席公园地产项目“玺萌·橘子洲”,答谢客户,特别举办“乐游新马泰”出国游活动。第一批“新马泰乐十

日游”客户在11月26日出发。

点评:在都市生活紧张的今天,任何人都渴望放松一下,开发商抓住了购房者的这个心态,积极推出买房送旅游,对于新婚夫妻来说,何乐而不为!

营销手法四： 推出特价房，优惠再优惠

海伦国际：每天推出一套特价房
海伦国际回馈新老客户,每天推出一套特价房,3780元/平方米超低价任选。海伦国际一期9号楼已于2010年12月4日开盘,项目二期计划建造6栋26层高层,目前已经动工,计划9月封顶,预计5月份公开认购。

金象泰·温馨家园：国庆推出35套特价房源
2010年10月1日至7日,金象泰·温馨家园推出35套特价房源,每天5个优惠名额,凡在此期间认购此房源的客户,最高享受11800元的优惠,另一次性付款,总房款再优惠1%!

点评:开发商自认为打折不够吸引购房者眼球,索性推出了特价房,在优惠中更加优惠,牢牢抓住消费者的摇摆不定的心,还做足了噱头,真可谓是一举两得。

鄢冬 平媛 丰国 整理



东方圣景:神韵东方 品冠南城
玺萌·橘子洲:芝罘湾区 魅力生活
银都新城市广场:城市最中心的家 银都39克拉
佳隆学府铭座:欧陆风情 人文官邸
银和怡海天越湾:银和天越湾,世界第九湾
慢城宁海:中国滨海休闲生活第一城
凤凰山庄:山水 人文 尊贵 和谐
西山华庭:比别人多呼吸100立方米的氧气
海天雅筑:国际风范 名品豪宅
天颐丽城:打造让老百姓买得起的高档房
领海公馆:多层公馆 只掌握在少数人手中
东海城:距原生态一线海景 守养马岛黄金门户
中天·盛世观澜:传承中天品质 构筑双湾生活
港城苑:因为港城苑 福山明天更美好
东方·御景:在这里看蝴蝶与海鸥共舞
馨逸园:浪漫私家花园 完美复式阁楼
东海城:烟台无海
凤凰山庄:推开窗,看见烟台最美的风景
御花园:御花园 最中国
万泰·麓西公馆:好房子 因阳台而改变生活
万象城·九如曦岸:烟台首个五星级国际生活城
万光府前花园:繁华 生态 未来 一居三得
山海苑佳品:没有市中心的地段 谁敢称豪宅



★柏林春天

柏林春天位于烟台南部新城莱家嘴,自然资源完好,先新贵族庄园的顶级纯欧版洋房,送车位基金、送储物间基金,购房优惠限时中。

★中正山庄

中正山庄2011年元旦期间,银座区最后保留房源盛情绽放,让利万元酬宾!即元旦期间购保留房源,即可获赠置业基金9000元(一次性冲抵房款)及中正3站城代金卡1000元。

★天颐丽城

天颐丽城工程建设项目地块位于开发区F-7小区,属于开发区中部,天颐丽城项目价格稳定,目前均价为5200元/平方米,最高价为5800元/平方米,二期项目近期购房即可享受交10000元抵20000元的优惠。

海天四季花城

海天四季花城位于莱山区新苑路与桐林路交汇处,三期五层洋房全面封顶,最新均价9000元/平方米,现在购房全款98折。

★北方·月光兰庭

北方·月光兰庭地处烟台开发区昆仑山路与金沙江路交汇处,价格稳定,均价为5100元/平方米,最低价为4600元/平方米,最高价为5400元/平方米,目前购房可享受99折优惠。

★云海香都

云海香都位于高新区鱼鸟河西岸,主要是多层和小高层,紧靠鱼鸟河,空气清新,社区环境好。现在仅剩数套房源,全现房,均价3700元/平方米左右。

★山水龙城

山水龙城三期近期价格稳定,起价为5100元/平方米,均价为5600元/平方米,最高价为8700元/平方米,购买100平方米以上房源享受总房款减10000元的优惠,优惠活动截止到2011年1月15日。

★海信慧园

海信慧园位于开发区昆仑山路与泰淮河路交汇处,4800元/平方米起价,均价为5400元/平方米,最高价为5900元/平方米。本月内购房总房款可减1000元。

★慢城宁海

慢城宁海价格稳定,针对慢城宁海·北斗星(A1号楼)的优惠是一次性98折,按揭99折,团购5-9套98折,10套及以上97折。

★丽景花园

丽景花园一期目前尾盘销售,均价6000元/平方米,目前暂无购房优惠,一期已封顶,正在做外墙保温,二期预计将于2011年初推出,目前二期价格待定。

鄢冬 平媛 丰国 整理

>>反响

购房者对“另类营销”反应不一

专刊记者 孙立立

今年烟台楼市可谓热闹,先是一楼盘瞄准了停车难题,推出了购复式打折扣送停车位,让购房者在买房的同时,打消了停车难的顾虑。

而随后2010年10月1日至7日,金象泰·温馨家园推出35套特价房源,每天5个优惠名额,凡在此期间认购此房源的客户,最高享受11800元的优惠,另一次性付款,总房款再优惠1%!

而打折活动中,最特殊的莫过于烟台首席公园地产项目“玺萌·橘子

洲”,为彰显出品牌魅力,答谢客户,特别举办了“乐游新马泰”出国游活动。11月26日,第一批“新马泰乐十日游”客户快乐出发。

面对开发商的“另类营销”不少市民依然处在观望之中,究其原因不难发现,烟台房价不降反升,有很多楼盘涨幅竟达千元之多,少的也在两三百元之间,相对于开发商的涨幅而言给的优惠只不过是九牛一毛。

市民刘先生告诉记者,一直都想买房子,也看了不少,但苦于手头

不太充裕,抱到现在还是没有结果。“莱山区的楼盘我从10月份就一直看,最近看到几个盘子的广告说有大幅优惠,就去看了一下,开发商价钱抬得那么高,那点优惠能管什么用,要是真想给我们老百姓实惠就来点实在的。”

当然,也有不少购房者“好这一口”。去年购房的市民张先生说,反正房价还要上涨,早买还是比较合算的,趁着开发商大送优惠,就应该赶快出手。

据业内人士分析,现在烟台

楼市受调控影响不是太大,随着一线开发商的入驻,本地开发商不论是开发理念还是营销思路都会得到提升。“根据产品不同,每个盘的营销模式会有所不同,像四季花城、中天盛世观澜则通过活动联谊的方式维护现有客户资源。”烟台山外山市场策略设计有限公司副总经理胡武昌告诉记者,想要吸引购房者的目光,只有让客户觉得开发商是在真诚的为他们服务,让这种真诚深入人心才能促进销售。

不太充裕,抱到现在还是没有结果。“莱山区的楼盘我从10月份就一直看,最近看到几个盘子的广告说有大幅优惠,就去看了一下,开发商价钱抬得那么高,那点优惠能管什么用,要是真想给我们老百姓实惠就来点实在的。”

当然,也有不少购房者“好这一口”。去年购房的市民张先生说,反正房价还要上涨,早买还是比较合算的,趁着开发商大送优惠,就应该赶快出手。

据业内人士分析,现在烟台

楼市受调控影响不是太大,随着一线开发商的入驻,本地开发商不论是开发理念还是营销思路都会得到提升。“根据产品不同,每个盘的营销模式会有所不同,像四季花城、中天盛世观澜则通过活动联谊的方式维护现有客户资源。”烟台山外山市场策略设计有限公司副总经理胡武昌告诉记者,想要吸引购房者的目光,只有让客户觉得开发商是在真诚的为他们服务,让这种真诚深入人心才能促进销售。

不太充裕,抱到现在还是没有结果。“莱山区的楼盘我从10月份就一直看,最近看到几个盘子的广告说有大幅优惠,就去看了一下,开发商价钱抬得那么高,那点优惠能管什么用,要是真想给我们老百姓实惠就来点实在的。”

当然,也有不少购房者“好这一口”。去年购房的市民张先生说,反正房价还要上涨,早买还是比较合算的,趁着开发商大送优惠,就应该赶快出手。

据业内人士分析,现在烟台

不太充裕,抱到现在还是没有结果。“莱山区的楼盘我从10月份就一直看,最近看到几个盘子的广告说有大幅优惠,就去看了一下,开发商价钱抬得那么高,那点优惠能管什么用,要是真想给我们老百姓实惠就来点实在的。”

当然,也有不少购房者“好这一口”。去年购房的市民张先生说,反正房价还要上涨,早买还是比较合算的,趁着开发商大送优惠,就应该赶快出手。

据业内人士分析,现在烟台

度烟威地区最具期待力楼盘”,“2010年度烟威地区最具影响力微博”,“2010年度烟威地区最具影响力代理公司”等,选出一批极具竞争力的高品质项目和房地产代理机构。作为售楼处“2010年度最佳微笑天使”也登上峰会舞台接受了颁奖。