



“五一”小长假历来是房地产市场成交的黄金时节,也是开发商冲量、购房者置业的好时机。刚过去的“五一”小长假期间,各种形形色色的活动扎堆泰城楼市,开发商们想通过假期冲量迎来“红五月”,通过各楼盘反馈情况来看,虽然部分楼盘销量稳中



有涨,但是也有些楼盘成交差强人意。

## “五一”期间,近30个项目搞活动

# 楼市启动“红五月”促销冲量

### 楼盘促销都在搞活动

#### 近30个项目大打营销战

5月往往是房地产行业一年中第一个成交高峰,因此业内有“红五月”的说法,而“五一”小长假作为5月的开端,则是被公众开发商寄予厚望的黄金节点。

作为房地产市场传统旺季之一,为了冲销量,泰城开发商也都是拼了,“五一”小长假作为5月的开端,更是被公众开发商寄予厚望的黄金节点。小长假各家开发商完全没有房价轻松一番的意思,全部铆足了劲营销,想为“红五月”开个好头。

在早已进入多元化营销阶段的当下,“五一”期间五花八门的营

销活动扎堆泰城楼市,各大开发商纷纷厉兵秣马招揽人气,纷纷推出购房置业优惠,提升购房者意向,抢抓销售良机。

据不完全统计,小长假期间,近30个楼盘都推出了力度不一的促销活动。其中,仅综合了吃喝玩乐的“嘉年华”就有新华城、鲁商国际社区、恒基·都市森林、万达广场、泰安碧桂园、大安·绿视界、安居房产、天房美郡等8个楼盘组织举办,此外各种到访即可参与抽奖、定房就送一年物业费、积攒好礼等活动也层出不穷,小长假期间争夺客源的战斗也是硝烟滚滚。



## “五一”收成咋样 各楼盘冷热不均

虽然“五一”假期,泰城开发商使出浑身解数,此次小长假期间,有些楼盘人流量大成交可观,有些项目则蓄客不足,并未如预期中一样,出现火热成交的局面。

据部分楼盘反馈情况来看,小长假期间,新华城来电来访1000余组,住宅成交40余套,商业用房成交10余套;绿地公馆来电来访107组,成交24套;新兴·悦蓝山来电来访90组,成交12套;新兴·御蓝山来电来访114组,认购认筹18套;长城一品来电来访70组,成交8套;恒基置业旗下成交6套,累计意向客户仅百组;宝盛广场成交5套;龙居园来电来访100余组,成交5套;金盛文化广场成交4套。从这些楼盘的成交情况来看,大多都是稳中有升,成绩也相当可观。

“五一”作为销售的重要节点,暖场促销活动必不可少。”新华城一位工作人员表示,项目此次“五一”小长假仅在活动上投入了六七十万元,除了嘉年华活动吸引大量人气外,新华城国际广场寻古巷古玩街开街、美食节以及新华城南郡样板示范区的开放都在一定程度上吸引了大批意向客户。“人气聚集,再加上我们活动期间的优惠政策,都在一定程度上促成了成交。”

相比此前平均每天售出2-3套商品房而言,工作人员表示,此次小长假取得的成绩还是非常振奋人心的。绿地公馆、新兴·悦蓝山等项目成交上也出现了不同程度地上涨。

小长假期间,也有部分楼盘出现了蓄客不足的情况,销售情况并不理想。甚至

有的楼盘暖场活动投入不少,却没取得相应的成效。

“只能说这次小长假销售情况一般。”某楼盘置业顾问表示,项目在小长假期间投入大量人力、物力、财力暖场,虽然到访量大,但是实际成交并没预期中好。“从4月中旬就开始筹备,整个团队都做好打一场硬仗的准备了,但是今年‘五一’并没想象中火爆,销量和平时差不多。”

业内人士表示,“五一”期间会有不少市民外出旅游,开发商多会选择利用这个时间进行各种暖场活动吸引客户,增加蓄客量。“市场存量较大,开发商都各出奇招加快出货速度,营销活动叠加优惠折扣,购房者面对的选择多了,更会综合考虑价格、地段、资源等方面的因素。”

### 楼盘促销变相降价 房企开启全员卖房



“五一期间认筹,叫5万优惠3万可选楼层”、“交5000元抵20000元”、“旧房换新房0首付”、“一万抵两万”……“五一”期间,这样的广告语频繁出现在购房者眼前,仔细一算优惠力度也不小。

实际上,在不少人眼中这是一中变相的降价行为。“有些楼盘打出交一万抵两万的活动,交10万就相当于优惠了5万元,实际上就是换了一种方式降价。”市民陈先生说。

岱岳区某楼盘营销人员表示,活动期间的优惠都是正常的促销活动,多属于短期内的优惠行为,不能单纯看作降价。

业内人士表示,楼盘促销和特价房、团购房加推都是开发商目前常用的营销模式。“对很多楼盘而言,直接降价会引发老业主的不满,不是明智之举,也会动摇部分

处于观望中的购房者对楼盘的信心。与直接降价不同,特价房、团购房可以分批次推出,价格便宜;又能促进成交,折扣、抵价、赠送等销售方式也一样,在避免引起前期业主的情况下,采用这些形式短期降价也是楼盘管用的营销手段。”

此外,开发商除了在营销方式上做文章以外,很多房企还把全员卖房和全民营销作为销售的另一种常用途径。

“除了置业顾问有销售任务以外,其他工作人员也参与到卖房中了。”某楼盘行政人员表示,面对繁重的销售压力,房地产公司已经开启全员卖房模式,全体员工都担负起卖房任务,利用自己的人脉来促进成交。“通过我们买房能有额外的优惠,所以也有些向我们咨询的。” (杨思华)

# 新华城南郡 改变你的居住理念

## 22万方百亿商圈配套即将繁华开街

近年来,泰安市房地产业飞速发展,一批高档次的商业、住宅项目相继投放市场,随着近年房地产业的蓬勃发展,可开发用地越来越少,成规模地块更是稀缺。随着城市化进程的加速,城市南扩的大势所趋,位于新老城区交汇处的新华城南郡项目,也被越来越多购房者慧眼识中。无论从现有规模还是未来的发展潜力,新华城南郡都有无与伦比的优势。

首先,新华城紧邻老城区,周边商业、餐饮等配套设施相对完善,其次,该地区的交通网络四通八达,主要干道龙潭路、长城路是泰安市的重要交通干道之一,8分钟内可通达老城区、火

车站及高铁站,交通十分便利,为居住其间的市民出行带来了极大的便利条件。

随着泰安城市的不断扩张,一个老城区已无法满足需要,城市副中心随着规划的实施也必将向南迁移,副中心区的出现已经成为必然的趋势。新华城片区占据了得天独厚的地理优势。

新华地产大手笔建设规划,在住宅尚未启动之初,就开始了商业的建设,22万方的商业体量在泰城也是首屈一指。如今,经过一年多的紧张施工与招商,新华城国际广场已经现房交房,招商成果丰硕,并将于近期全面开街。届时,一个涵



盖红星美凯龙、家居装饰广场、食翻天美食街、寻古巷古玩街、商务办公等综合业态的成熟商业即将呈现在泰城市民面前。

强大的商业运营能力,成熟的区域市场,必将带动百亿商圈迅速形成,在满足泰城市民消费需求的同时,更是为新华城

南郡业主提供了绝佳的休闲购物场所。

紧邻百亿商圈的新华城南郡,为后期业主提供了不可多得的生活品质配套,在提高了生活品质的同时,也尽可能降低了生活成本。随着新城生活区对地理位置和对完善配套设施的要求,片区住宅团组的聚集,更能形成浓郁而高尚的生活氛围,成为中心城精英人群的首选栖居地。

新华城南郡,背靠成熟商业,坐享便利生活,南郡景观示范区已经盛大开启,品质生活不应该只是想象,新华地产用行动告诉置业者,什么是一个品质社区的典范。