

两地房产商畅谈营销好经验

领袋萝卜老客户连说好

文/片 本报记者 梁敏

26日泰安品牌地产考察团济南之行的最后一站是中海国际社区,该项目今年销售额达几十个亿,领跑济南楼市。参观多个样板间和价值千万的别墅后,来自泰安的地产精英与济南中海地产投资有限公司营销部经理刘鑫共同探讨楼市发展和现阶段行之有效的营销活动。



济南中海地产营销部经理向泰城同行介绍经验。

4元萝卜赢得老客户心

一个项目半年销售17个亿,这在泰安很难想象,所以大家都很想问,中海是如何把房子卖出去?济南中海地产投资有限公司营销部经理刘鑫认为,服务是打动购房者的重要因素。“有些楼盘服务售前很好,但是售后跟不上,日积月累口碑就差了。我们不一样,一方面我们的房子确实品质过硬,另一方面我们的服务也比较到位。”

他介绍,在中海国际社区,老业主带新客户没有太多好处,只能减免1000元物业费,而新客户也只能享受0.5%的购房优惠,但这就是这样微薄的好处,却没影响老客户带朋友来买房的热情,这就是售后服务做到位的好处。

中海国际社区的置业顾问经常给老客户发短信,有天气预报,有出行提示,也有温馨提醒。逢客户生日或一些特殊节日,还给客户送鲜花送贺卡,把老客户维护好,就会带来无数的新客户。

“我们搞过一个效果非常好的活动,收购一批萝卜后,给每个老客户打电话来领萝卜,其实一袋萝卜25斤,总共才4块钱。但很多客户都很动心,开着奔驰、卡宴带朋友来领,对项目的营销推广效果非常

好。”刘鑫说,这是一个低成本的营销活动,但是宣传的效果却非常显著。从在场的众多营销经理的表情看,这中活动似乎带给他们不小启发。

八成购房者是“邻居”

在中海国际社区取经时,泰安的销售经理们似乎更困惑:“到底是哪些人买了你们的房子?是不是靠团购实现了这么大的销量?”

对于这些问题,刘鑫解释了中海国际社区的具体情况。“我们前年土地还没开发的时候搞过一次团购,当时联络了四五家单位,团购了2000套房子,但后来就不怎么做了,今年没有一套是团购房源。主要原因是在现在市场环境下,大家意见不太统一,一个单位这个领导感觉房价要涨,那个领导又说房价会跌,团购太难操作。我们主要是靠老客户推广和发掘周边潜在客户,可能很难想象,这么大的一个项目,80%客户群来自周边4公里以内。”

从这种客户构成情况看,泰安的安居·上上城项目也差不多,自住购房者多为上高街道、省庄镇、山口镇的居民,少量投资者也是之前买了颐和名居等安居房产其他项目后,跟随而来的。正如前

不久本报“看房团”的梁女士所说的:“我的生活圈子就在东部这一带,住了这么多年,不愿意搬太远。”

新型“小三居”卖得快

中海国际社区能一年销售几十亿,在户型配比上也下了很大功夫。刘鑫说:“前段时间,鲁能领秀城的销售经理跟我开玩笑,说他们卖掉这些面积用了8年,而我们只用了2年。虽然这话有点夸张,但我们卖得确实很快。”刘鑫说,这和户型配比有一定关系,周边许多项目经过几年销售,可选户型已经不多,不是没有大户型,就是缺小户型。“我们的情况比较乐观,户型配比更恰当。比如我们有70%的户型是115平米以下的房子,其中40%为80—90平米的两居室,30%为105—110平米的小三居。这种小三居在济南是新尝试,而且实践证明效果很好,这种户型虽然价格比较高,销售却不错。”他说的这种小三居都是高层,得房率80%。在其他楼盘,这种面积一般只能做成两居室,年轻人买后过几年还要再改善性购房,而小三居让经济条件一般的家庭,也能一步到位,买到三居室。

在介绍户型时,刘鑫还反复强

调户型最好要方方正正南北通透,避免暗厅暗室。

小别墅时代来临

中海国际社区还有很多别墅,其中有3000平米的,也有800平米,但更多的却是300多平方米那个米的小型联排别墅。“您别看大型别墅建得豪华气派,装修也漂亮,但是卖得不如小别墅好,我们有1000套别墅,其中大别墅只有100套,小别墅有900套。我们别墅的销售占据了济南整个别墅市场70%以上的销量。”从刘鑫的话语中,我们似乎可以看到,济南正迎来一个小别墅的时代,结合泰安的发展情况,我们似乎可以看到,未来泰安的楼市也有很大的别墅需求。

小型别墅建安成本不是很高,地下一层,地上2层总建筑面积300多平方米的别墅,在保持一定利润率的情况下,价格不是很高,最便宜的360万元,单价1万多一点。端头户面积要大一些,总价450万元左右。

对比泰安目前在售的蓝岸别墅、龙湾别墅等项目,同样面积的户型,泰安要比济南便宜一百多万。而正在建设的海尔国墅、帝苑·香格里拉等别墅群,似乎也预示着泰安也将迎来小别墅时代。

每天五毛钱
可以拥有
最独到的深度评论

省内都市类报纸
发行量第一。

每天五毛钱
可以拥有
最贴近的生活信息

贴近泰安
全心全意
为泰安人民服务

297套房源售出200多套

恒基·東尚开盘成交过亿



本报泰安10月28日讯(记者 梁敏) 27日,泰城东部恒基·東尚项目盛大开盘,首期297套房源成功售出200多套,累计签约金额过亿元。开发商还现场发放了征名活动奖励,一市民

凭借“東尚”二字拿走万元大奖。27日上午,数百名购房者齐聚恒基·東尚售楼处排队选房,现场人头攒动热闹非凡。开盘前,恒基置业举行了一个简单的仪式,为一年前参与项目

征名活动的市民颁发了现金奖励。市民刘琦去年刚刚从川师大广告专业毕业,回到泰安后听说了恒基置业有奖征名活动,他根据地块的位置,结合专业知识,提出了“東尚”二字。恒基置业认可了这一名称,并且于开盘之际通知刘琦来领奖,由于他本人在济南,父亲替他上台领了奖。对于其他参与者,开发商也筛选了部分有独到创意者每人奖励一千元。

随着恒基置业董事长张继明宣布开盘,排队的购房者三人一组进入售楼中心大厅选房、签约,现场秩序紧张有序。恒基置业还为到场的嘉宾安排了精彩的歌舞表演。

据了解,恒基置业在装修

时所有材料的选用上全部采用有口皆碑的国内外一线品牌。入户门及卧室门均为金迪门;客厅、餐厅阳台、厨房、卫生间地砖、墙砖为嘉俊陶瓷;卧室选用圣象木地板;集成吊顶为友邦;坐便器为箭牌;塑钢窗使用LG塑钢窗;开关使用普洛瓦,可谓满屋名品。

恒基·東尚此次开盘的为1#、2#、3#、4#、6#,共297套房源,主力户型为81平两室两厅一卫,108及110平三室两厅一卫,120平三室两厅二卫,起价4960元/平方米,一次性付款的93折,贷款打95折。作为一个精装房项目,这个价格性价比很高。开盘当天成交超过200套,累计签约金额过亿元。



众泰Z300泰安揭幕

10月28日,泰安恒盛众泰4S店Z300在众泰汽车国内事业运营总监肖锋和恒盛众泰吴金同总经理揭幕下上市。Z300赢得消费者一致认可,上市当天,恒盛众泰4S店在原价62999元的心动价格下,举行了当天订车再让利消费者1000元及抽大奖的活动,累计当天订车28辆。

孙思荣