

抓住多楼盘集中交房的机会

## 家居卖场大折扣让利“抢收”

本报记者 梁敏

10日、11日,泰城许多商场、超市借“光棍节”卖力地吆喝着,没想到跟“光棍节”关系不大的家居建材市场却异常红火。许多家居建材品牌商铺的营业延长4小时以上,赚了个盆满钵溢。不过业内人士预测,这是家居建材市场今年最后一次销售高峰。



家居卖场收银台前排起长龙。 本报通讯员 毕思华 摄

## 排队交钱人太多

## 卖场延迟4小时关门

作为泰城中高端家居建材卖场,居然之家泰安店11月10日、11日的司庆营销活动吸引大量顾客光临,两天都出现几百人排队付款的情况。11日下午顾客流量更是达到最高潮,收银台前等待交款的消费者摩肩接踵。所有收银台都高速运转,还忙到夜里10点多。

“真没想到会有这么多顾客。”10日傍晚,卖场营销人员拿着一摞抽奖券说,中午加印了3000多张,现在就剩下手里这几十张。

居然之家泰安店原来是18:00闭店送宾,10日晚上延长了半小时。11日晚上采取自然闭店,最后总延迟4小时关门。

“那天忙不过来,老板特地从济南店里调来了员工帮忙。”柚尊家具的店长李淑艳说,这个店今年10月1日才开业,原以为今年行情不会太好,品牌推广也会比较艰难,没想到市场一下子变得这么红火。

CBD软床店长赵女士说:“上周末客户太多,我们都是一个人服务好几组顾客。收银台排的队伍拐了好几个弯。客户在店里坐着,店里员工拿着一大摞单子去排

队。快轮到的时候一招呼,呼啦上去一圈人交钱。”

## 卖场折扣力度大

## 百余元瓷砖省四十多

卖场工作人员介绍,上周末陶瓷、实木家具等产品卖得最红火,其中不乏“大单”。虽然没有说明“大单”到底值多少钱,但记者看到有店员来领取一摞抽奖券。每满3000元即可获得一张抽奖券,那一摞估计有近百张。也就是说,这一摞抽奖券大概代表近30万元订单。

嘉俊陶瓷是活动大丰收的品牌之一,记者14日采访店长宋女士时,店里还没处理完账目。

宋女士说这次活动之所以吸引了如此多顾客,和确实实的打折优惠有很大关系。“我们本来就有自己的促销活动,正好赶上居然之家司庆活动,所以在已有折扣基础上再打7.5折。这次来我们店购买瓷砖的顾客都得到不小实惠。”宋女士举了个例子,嘉俊陶瓷有一款瓷砖,打完折后的售价是130多元/片,在此基础上再享受居然之家的折扣优惠、赠品等,相当于每片售价90多元。

“和前几年相比,现在老百姓对于瓷砖的要求高了许多,不但看重质量,还对色彩、花纹也有了新要求。”一

家瓷砖品牌的店员说,最近卖得比较好的是仿大理石纹的瓷砖。

柚尊家具经营东南亚风格的实木家具,这次折扣力度也很大,一个原本6000多元的茶几,打完折卖4000多元。市民曹先生司庆期间刚花18000元买了沙发、茶几、电视柜,14日又来店里选购。

## 中高端楼盘交房

## 业主忙采购家具建材

居然之家卖场营销人员和各家居建材品牌商铺的店长都认为,秋季本来就是装修旺季,赶上多个中高端楼盘集中交房,又恰好有较大的折扣力度,种种原因结合到一起,促成这次异常火爆的成交高峰。

“十一月算是装修旺季,很多人都希望在年底前把房子装好。”居然之家营销人员说,这次活动折扣力度非常大,可以说是今年让利最多的一次促销,吸引了很多消费者,但更重要的是由于前不久志高国际、山景叠院交房,现在都到了装修、采购家具的阶段,所以这次促销有很多客户填写的地址,就是这两个项目。

在营销人员印象中,肥城桃都国际小区也是这次消费热潮中客户较为集中的小

区。“因为当时客户地址填写的是肥城,所以专门留意统计了一下,没想到短短一个上午陆续有十几组客户的地址都是这个小区,印象比较深刻。”

## 套房家具迎来淡季

## 软床、布艺受影响不大

虽然这次促销活动取得非常成功的销售数据,但卖场里不少品牌商铺老板、店员都,认为这是家居建材市场今年最后一次销售高峰。

“一般11月下旬或进入12月,天气越来越冷,大多数装修工程都已经赶时完工,新工程一般会等到明年开春,所以这个阶段是家装业青黄不接的日子,我们卖整套家具的店铺销量当然也会受到影响。”柚尊家具店长说,套房家具行业就是这样,淡旺季分明。“不过春节前软装市场会相对好一些。”

床是软装家具的大项,CBD软床的店长赵女士告诉记者:“今年都说房地产市场不太好,会影响我们家具行业,可我们没有感觉到太大影响。反而销量每月递增,和去年同期相比一直在增长。”赵女士说软床没有淡旺季之分,像窗帘、布艺织物等产品,换季、喜庆节日等会带动软装家具、家居用品的销量。

## 微 楼市

## 话题一:

稻花香PK五粮液  
两幢“酒瓶楼”哪个更雷人

湖北宜昌,酒企四川五粮液集团和湖北稻花香集团均在厂区内兴建“酒瓶”形状的办公楼,两栋风格各异的“大酒瓶”,堪称当地工业园区最抢眼的风景。亲,你觉得哪瓶更好看?

@水清墨浓:就酒而言,还是五粮液好;就酒瓶而言,可能石花霸王醉好;就酒瓶办公大楼而言,貌似都不咋的;就大楼整体布局而言,还是中国的五粮液好。

@searial-9w5:领导没文化,后果很可怕。

## 话题二:

投资客对房子需求趋饱和  
逐渐告别地产行业

“在山西商人的资产配置中,房地产已经接近饱和。”庄凌顾问董事总经理称。北方是晋商比较集中的地区,山西民资集中进入北京楼市可以上溯到2003、2004年,但“只买不卖”的传统,让晋商对于房子的需求逐渐降低。

@上海李海涛:对升值的预期下降,自然可以压制投资需求,自然可以降温房地产,使得房地产理性化发展。

@平拼品:跟风炒作的该消停消停了,再往里走,估计是没得出来的路了。

## 话题三

公厕占地200平方米  
豪华如别墅

近日,苏州市区南浩街路边“隐藏”了一幢粉墙黛瓦的别墅,走近一看才发现居然是座公厕。这座公厕占地200多平方米,下面是公共卫生间,上面一层则是供干将路沿线的环卫工人休息之用。公厕设施一流,还在姑苏区首次为残疾人设置了专用升降梯。

@点点-福雷德里西:没必要吧?多建设几个简易环保公厕,也能让环卫工人休息啊。

@佐宁chen:真好,会有人争着住进去的。

## 话题四

地产商雷人广告:  
买房高考送90分

首付38万,尊享300m<sup>2</sup>别墅人生,送户口,送花园,高考送90分……近日,一网友在北京看到这样一则“不可思议”的房地产广告。买房送车库,送名车的,和这相比都弱爆了。不少网友表示:“高考送90分”堪称“史上最牛购房赠品!”

@天刑无道:假如买房高考真送90分,我就先花380万首付,买10套囤着,等高考加完分,再一套一套地卖出去,还可赚上一笔。

@59477-77:富二代终于打败了高考,我们这些普通的高三党将情何以堪?

## 泰山公馆举行产品说明答谢会

现场送好礼还推出三重优惠

11月11日,泰山公馆产品说明会暨客户答谢活动在售楼处举行,寒冷冬季给老客户送上温情回馈,为新客户带来新产品解读。泰山公馆开发商、代理商、合作伙伴以及业主、准业主近200人参与本次盛会。

上午10点活动开始后,项

目销售经理马经理简要介绍了项目的情况。随后,项目主要合作伙伴纷纷安全门、特变电工、阳光物业、华建铝业、通力电梯、康泰管业等公司代表先后发言,让购房者充分了解产品情况。据了解,为保证楼盘品质,仅普通门改为盼盼安全门一项,开发商就多支出

100多万元,可见开发商将泰山公馆打造成高品质楼盘的决心。

活动现场,泰山公馆准备了精美礼品,如50英寸液晶电视、双桶洗衣机、饮水机以及众多纪念奖,还推出三重优惠大礼。第一重礼:推出两套4780元/m<sup>2</sup>的特价房;第二重

礼:“老带新客户”成交的,老客户可免一年物业费,并赠送价值1000元的家用电器;第三重礼:购买项目130m<sup>2</sup>以上的户型,首付仅需15%。

据介绍,泰山公馆地理位置优越,休闲娱乐商务配套设施齐全,可以满足业主各项日常生活需要。(李丽)



发布