

当归,节前返乡置业又一拨

开发商隔空喊话送优惠

再过20多天,春节的钟声就要敲响,在外拼搏的泰安人也即将踏上归途。每年的这个时候,“返乡置业”都会成为楼市的热门话题,漂泊在北上广等地工作打拼的年轻人回家过年时“顺便”看房买房已经逐渐成为楼市常态。泰城楼市的返乡置业潮已经开始预热,开发商大打亲情牌对返乡客喊话“当归”,一边加大优惠力度。

本报记者 杨思华

楼市返乡置业潮 打响首轮营销战

又到一年一度返乡大潮,一二线城市的高消费和高房价让不少漂泊在外努力打拼的游子对在外置业望而却步,在房贷新政、央行降息等多项利好政策的影响和愈加便利的交通条件下,更多人把回家置业作为自己的选择。

进入1月份,有楼盘陆续打出“返乡置业”的广告吸引返乡购房者,一处楼盘营销人员表示,目前离春节还有一段时间,基本上可以说现在是一个返乡置业期的预热阶段。“春运前后各楼盘到访量就会开始有所提升。”

和未婚妻都在北京工作的杨先生告诉记者,他最近一直在让朋友和家人帮忙看房子,想春节回家时在泰城买房。“我们以前也考虑过在北京买套小房子,前段时间看了一套两室一厅的二手房,总价230万左右,这个价格在泰安差不多能买别墅了。”杨先生说,他和未婚妻每月工资加起来还不到一万五,去掉房租和其他费用,两个人其实攒不下多少钱。“如果能在家里先把房子买了,我们就计划慢慢把工作和生活都转回泰安来。”

业内人士分析,近几年大城市不断攀升的高房价和高消费让很多在外工作的人群吃不消,慢慢出现了近几年的返乡置业趋势,今年楼市利好政策频出,很有可能回乡置业的群体会有所扩大。“去年全年楼市销售情况都不是非常理想,返乡置业季的到来,为房企提供了楼市春

节前最后一搏的机会,也拉开了今年第一轮营销战,各开发企业也对针对返乡置业人群推出大于往常的优惠幅度,可以说一直到元宵节左右,都是购房的理想时机。”

楼盘大打亲情牌 温情喊话返乡者

不少开发商在返乡置业潮开启后加大了针对返乡人群的宣传力度,大部分开发商紧抓返乡客的“当归”心理,在宣传上摒弃干巴巴的促销广告大打温情牌,一个“家”字戳中游子心窝。

泰安万达广场通过一首艾青的《我爱这土地》吸引返乡客置业万达,收藏对这城市的熟悉记忆;海普·凤凰城针对回家团圆的游子推出爱家六大宣言,回家团圆就要为父母妻儿和自己选择有品质的家;华新·新干线则以“回家,不是一年一次的旅行”为主题,呼吁归来的你给家人一个舒适的家。

新兴·御蓝山更是通过微信公众平台连续推送4篇温情文章,分别以“父母在哪,家就在哪”、“闯过世界的人,更恋家”、“他乡再好,也要回家”、“致在外地打拼的你”为主题,对返乡置业者进行亲情喊话,向游子传达“春节回家,用不一样的方式,表达对父母的爱”、“做惯了漂泊的外向客,看穿了城里的‘居’不易,才更向往老家的踏实与安宁”、“打拼不容易,回家住好点”、“不管天涯海角,过年早点回家”的温暖情怀。

“每年春节前这段时间都是返乡置业的小高峰,很多常年在外打拼的人都愿意在家乡买房,不只是因为外地房价高,其实还



因为大家心里的故乡情。”一处楼盘的营销人员表示。

返乡置业者 更看重性价比

在深圳工作的郭先生半年前就计划回泰安购房,已经提前让家人看了几个楼盘备选。“在外地怎么着也不如在家里舒服,我很早之前就打算在外面挣点钱就回来,还是把家定在这里舒服。”郭先生表示,他着重考虑城区性价比稍高一些的楼盘,综合对比多方面条件后才决定。

东岳大街西段一处楼盘置业顾问表示,大多数返乡置业群体更注重高性价比项目。价格作为购房者最看重的因素之一,大部分人会选择5000-7000左右的房子。“在户型上选择小两居和小三居的返乡置业者居多,楼盘的区位、配套、交通也是买房时比较关注的问题。”

郭先生表示,作为返乡置业者,面对开发商推出的多种促销

折扣信息,他更倾向于选择有实际意义的优惠。

在天津打工的于先生也表示,他更希望开发商能推出送车位或者实用面积等能让购房者真正感到实惠的活动。“我们买房考虑的就是小区周边学校、商场、医院这些配套是不是齐全,价格上预算在5500左右。”于先生说,综合他的实际情况和楼盘的品质等问题,他已经把目标锁定在高新区。

返乡置业购房 优惠多力度大

除了对返乡者温情喊话,开发商们在优惠上也毫不吝啬,拿出了更实际的折扣豪礼吸引返乡置业者。春节大礼包、置业基金、路费报销、砸金蛋……各种优惠促销活动花样百出。

天平湖壹号提前放“价”,为购房者提供6666元置业基金和2015年春节大礼包;安居·金城缙香和安居·幸福里每周2套特价房源加推,附赠装修;中悦

城为返乡置业购房者报销路费3000元,还有幸运大转盘和砸金蛋等活动,幸运大转盘一等奖立减5000元,二等奖立减3000元,三等奖立减1000元,砸金蛋活动最高可抵两万元;海普凤凰城返乡置业季,最高优惠5万元,87-140m²准现房4200元/m²起,活动期间认购客户还可以参加“砸金蛋,赢豪礼”活动;永盛·世纪康城助力返乡置业,4088元/m²起;新兴·御蓝山凭车票减300元/m²,最高劲省8万元/套,重金礼赠老带新,10g金条免费送;泰安万达广场也推出春季返乡A计划,为携带返程车票或高速收费票据的游子送上精美年货大礼包,还有对联、福字、加油卡等大礼,并能参与周末大抽奖;华新·新干线推出返乡置业四重礼,返乡礼——25000元返乡置业基金;贺岁礼——春节大礼包以及报销往返来回路费;物业礼——三个月物业费全免;推荐礼——推荐客户成交,或1000元现金红包。

2014冠销14亿,2015开业在即,最后钜惠

万达宝贝王,泰安最大亲子宝贝乐园

泰安万达返乡A计划开启,持返乡票尊享6重豪礼



2015年泰安万达广场即将开业,届时万达四大主力品牌以及众多国际知名品牌相继入驻万达广场,其中,就有万达主力品牌——孩子王、万达宝贝王。从此,泰安将诞生一个专属于孩子的梦幻天堂,一个增进亲子情感的欢乐世界。

您还在担心没地方给宝宝买日常用品吗?您还在为了宝

用的东西不安全而担心吗?您还在烦恼周末该带着宝宝去哪里玩吗?就在我们即将盛大开业的泰安万达广场,孩子王为妈妈们准备了安全无忧的孕婴产品,在万达宝贝王为您的宝宝们提供一个拓展思维、丰富生活、增进亲子情感的欢乐世界。

万达儿童娱乐有限公司是万达集团旗下投资中国亲子家

庭文创业乐产业的平台公司,以“让孩子在梦想中成长”为经营理念,以打造中国最具影响力的动漫亲子乐园集群为发展目标,针对0-8岁亲子家庭,形成亲子乐园,原创动漫、亲子在线三大核心竞争力。万达儿童娱乐有限公司立志为中国的孩子与父母营造一个共同成长的美好空间,一个不断激发孩子梦想的欢乐世界。

“孩子王”为专业从事准妈妈及0-14岁儿童商品一站式购物及提供全方位增值服务的母婴童行业零售领军品牌。

2009年12月18日,孩子王在南京建邺万达广场开出首家旗舰店,并迅速成为整个南京孩子们的中心。“万达宝贝王”是万达集团的自主品牌,2014年9月12日,第一家万达宝贝王在东莞东城万达广场盛大开业,标志着万达正式进军儿童产业。亲子乐园专为中国亲子家庭设计,通过动漫主题氛围的营造,创造出不同主题的场景,体验时间与空间的变换带来的全新感受。

2014冠销14亿 2015开业在即,繁华绽放

泰安万达广场2014年冠销14亿,再创泰城楼市奇迹。2015年8月即将开业,繁华绽放!届时众多国内外知名品牌齐聚万达广场,人潮钱潮涌动,物业价值更是急速增值,抢在开业前购买,享多倍财富收益。现开业前,隆重钜献奢华SOHO、顶级写字楼,现房旺铺,开业后将再次升值,这是开业前最后的机会,稀珍在售产品,错过再无!

万达返乡A计划盛大开启 六重豪礼等你来

豪礼一:年货大礼包
携带返程车票/高速收费票据到营销中心,填写个人信息、联系方式可得到精美年货大礼包。

豪礼二:精美对联和福字
携带返程车票/高速收费票据到营销中心,填写个人信息、联系方式可得到对联一副,福字

一对。

豪礼三:加油卡
携带返程高速收费票据到营销中心,填写个人信息、联系方式可得到加油卡一张。

豪礼四:周末抽大奖
携带返程车票/高速收费票据到营销中心,填写个人信息、联系方式可参与周末抽奖。

豪礼五:微信红包
微信拍摄返程车票/高速收费票据,发至“泰安万达广场投资有限公司”官方微信,并转发其信息,可领取微信红包一个。

豪礼六:iPhone6或金条
携带返程车票/高速收费票据到营销中心,并成功购房的客户,可凭借车票领取iPhone6或金条10g。

限量典藏现房 开业前最后钜惠

泰安万达广场金街旺铺、奢华公寓、高端写字楼三大至臻投资品,限量典藏现房送给返乡游子们一份最佳的置业投资大礼,开业前最后一次钜惠。