



九巨龙深化品牌及本地市场

一场特价房活动,赚了流量也推了全新品牌

楼市视角

本报记者 于伟

近日,九巨龙举办了首期特价房颁奖典礼,两位购房者赢得了5789元/㎡的特价房,相比销售价,每人立省十几万,让现场其他购房者羡慕不已。对于九巨龙而言,除了以此作为营销手段,吸引更多人购买九巨龙房子外,还面向自己的业主,对九巨龙进行了全方位解读,并推出了美好家品牌,此次活动,更为重要的在于深化其在本地的市场与品牌。

房地产市场趋于平稳 特价房意在吸引购房者

在6月15日首期九巨龙特价房颁奖典礼现场,前来一睹大奖花落谁家市民的,坐满了整个活动场地。“购房九巨龙,赢5789元/㎡特价房”的舞台背景,渲染着整场活动氛围。

据现场工作人员介绍,现场座位有七八百个,进场的市民,全部是已购买九巨龙商品房并签订合同的业主,也就是说,在指定时间内,只有已购买了九巨龙指定的十盘联动房源,才可有机会抽取特价房。

除有高层5789元/㎡特价房外,包括公寓、洋房、别墅、商铺也均推出特价房源,范围基本涵盖了九巨龙城区在售楼盘,比如孝养城、龙城华府、红星1号等,现场抽取特价房名额的,即可在原有房价基础

上享受特价价格。

“5月份刚从孝养城定了一套房子,正好周末,就带孩子来参加活动了。”现场的一位女士告诉记者,对于特价房,肯定期望中奖,毕竟能省不少钱,“房子交了首付,7000多一平,要是中了特价房,就能省十几万。”但对于特价房名额,该女士也很理性,“中奖概率毕竟很低,就是前来碰碰运气。”

原来该女士老家在安居,最近一直在城西看房,对于九巨龙的特价房活动,她坦言有吸引力,毕竟会省不少钱,但最终她还是比对了房价、户型等多家房源后,最终在孝养城买了房子。

“特价房有吸引力,但即使没有特价房,房子该买还会买。”活动现场,不少市民抱着同样想法,在他们看来,特价房会吸引人群看房,但最终还是要看房子的价格以及居住



现场一位购房者中了特价房,成为了幸运业主。

体验。

在一位房产中介看来,由于天气转热,相比四五月份,看房人数明显减少,房地产市场淡了不少,作为一种促销手段,九巨龙的特价房活动还是为了吸引客户,尤其刚需一族,但最终的成交还是要看房源、户型、价格等,如果价格高于预期,购房者一样不会买账。

持续深耕本地市场 更多是要推广新理念

活动现场,记者注意到,此次特价房颁奖典礼,九巨龙并非仅为了促销卖房,还对九巨龙品牌进行了全方位解读。

作为活动的重要一环,九

巨龙相关人士对九巨龙全产品线产品进行了解读,在客户关心的产品质量、产品研发、物业服务等方面进行全面展示和讲解。

“德心九巨龙,为您美好家”,九巨龙现场推出了全新的宣传口号,面向已购房的业主们,对其美好家品牌进行了宣讲推广。

产品质量方面,成立质量监督中心、品质保障部;物业方面,提出了一级物业,永久守护的理念;企业转型、跨越发展,涉足教育、养老以及综合商业等。

看到大屏上的介绍,不少市民表示也是头次对九巨龙了解这么多。“让坐在台下的业主们,感受到九巨龙的品牌

及实力,这或许是此次活动更为重要的意义。”一位业内人士表示。

“原来提到九巨龙,更多是想到的刚需盘,现在其产品线,也再向改善型及高端产品延伸,除了产品上的变化,其物业服务,也再不断提升,现在还提出了‘永久守护’的理念,这都是对九巨龙品牌的再推广。”

该业内人士说,在济宁房地产市场,九巨龙有着广泛的业主群体,如今随着外来知名房企的接连入驻,带来了全新的理念与产品,在这种背景下,九巨龙推出新的品牌理念,并持续发力产品及服务,这种转变是必要的也是趋势所在。