

“新政下的楼市”之 住交会

本年末班房展会 媒体营销风向标

第十三届郑州住交会完美收官

在国家10·22新政出台的第二天,以“城市居住艺术”为主题的第十三届郑州住交会顺势推出,持续四天的展会,许多参展楼盘均取得了不错的成交量。面对国家出台的政策,大多数开发商认为,光靠政府救市不行,自己更要努力。

晚报记者 李志敏/文 吴琳/图

在当今楼市经过近一年的低迷与观望之后,中央与地方政府双双出手救市,开发商们终于迎来了一丝曙光,在此期间,本报推出媒体本年最后一次住交会可谓恰逢良机,省会开发商们纷纷出手抓住了可以说本年最后的一趟营销末班车。

对于今年的房地产市场行业来说,消费者的持续观望,几乎让每家开发商的日子都不好过。展会上开发商清

特价营销代替形象展示

一色地大打优惠牌与特价营销,让所有的购房者都深切感受到楼市的天真的变了。

“新里·卢浮公馆两房1万元抵3万元,瑞隆城、永威·翰林居二期‘学院派’交5万元抵7万元,永威·鑫城低首付1.8万元,购房送2万元装修基金。金印阳光城特价房,3700元/平方米起,大庄汽车百货广场裸销2580元/平方米起……”在此次展会上,开

发商层出不穷的特价房、大数额的优惠可谓给所有到展会看房的购房者留下了深刻的印象。

“今年的展会可谓一场特价营销展,给我印象最深的就是开发商希望通过展会来展示企业形象的做法取消了,全部改为特价营销。”10月23日,一早就赶到展会现场的永威置业常务副总经理马水旺说。

满足购房需求市场追捧

车爆满,可以说不但现场人气火爆,购房者购买欲望也很强烈。”建投鑫苑推广部经理管家民介绍说。

“我们此次推出的是符合普通购房者需求的小户型,加上我们对购房者提供的购买40平方米户型优惠1.5万元、购买60平方米户型优惠2.6万元、购买70~80平方米户型优惠3万元的优惠措施,现场来访客户数百

组,登记的意向客户100多组,极大地激发了购房者的热情。”展会期间,一直驻守在展会一线的非典男女销售部经理李俊说。

“我们今年推出的两个项目,有高档的永威·翰林居与中档的永威·鑫城,可以说是满足社会各层次的购房者需求,特别是我们推出的永威·鑫城一口价特惠房,早上7点就有客户前来咨询。”永威置业的总经理曾照伟说。

消费者理性购房成主流

能让唐先生望而兴叹。“虽然现在开发商给了许多优惠措施,一些房价也降到了4000元以下,但还是没有达到我的理想价位,我的理想价位是环线外房价3000元每平方米。”唐先生说,“我预计未来的房价肯定会下降,希望能买到我的理想住房。”在展会上看了一遍,唐先生选择继续观望。

除了观望与等待的购房者,还有一部

分购房者则希望能抄房价的底。

10月份刚结婚的小白,现在正考虑买房的事,在展会上,永威·鑫城的房子最让他心动,1.8万元的低首付,再加上购房送2万元装修基金,不用花费太多,就能把婚房搞定,实在是划算,在过去,这是他想也不敢想的事。而且对房价小白也是研究了很长一段时间,算算地价,算算成本,开发商会赔钱卖吗?

从容淡定以品质赢得市场

盖一层楼,这样就是给客户一种信心。”

曾照伟认为,房价暴利时代已经过去,对现在的开发商来说,受成本控制,提高房价是不现实的事情,但是成本却在一直上升,现在的房价应该比较符合市场最真实的定价,对购房者来说应该还是比较合适的购房时机,但是策划得再好,我们也不能改变购房者的决定,所以开发商就应该把自

己最好的一面展示给购房者。

“国家最近出台的政策还是不够明朗,购房者仍存在观望情绪,对于购房者来说,现在的房价不升反降,购房者买房正当时。楼市的调整,虽然使现在的购房率下降,但购房需求仍在,所以我们应该把自己的产品做好,把最好的产品献给购房者。”郑州正商地产营销总监张琼说。

据不完全统计,此次展会期间,现场看展的客流量数万人之多,整个展会期间登记意向客户也达数千组之多,但是与众多开发商的期望还有一定差距,多数开发商认为,市场的真正回暖,还是要看国家政策的进一步落实与实施。

“展会期间我们现场接待客户近千组,登记意向客户数百组,看房直通车也是车

在展会上,记者也随机采访了几位准备购房的消费者,对于目前的形势,有的消费者仍是坚持观望到底,有的继续等待,还有的则是希望在这特别时期抄房价的底。

“我是来看看房价下降了没有。”上周四看房的唐先生面对展会上众多的优惠措施还不心动,虽然早已有购房打算,但是市场上早已突破4000元的房价只

“现在的楼市是从去年爆发式发展回归到了理性的持续性发展,这是一个理性的回归,对企业来说,这更是考验企业品质的时期。”河南鑫苑的副总经理沈宏强说。

“我们的项目8月份销售130多万,9月份销售140多万,可以说还是取得了不错的成绩,对于现今的楼市来说,未来的发展要看公司的信誉和实力,我们的产品平均5天



中国改革开放三十周年、住房改革十年之《十年之道》

站在企业发展的角度,以纯财经的视角,解析历经十年以上发展企业之生存之道,解读品牌DNA,思辨可持续发展之路;以专家的角度,以学术的视角,解剖十年来中原楼市涌现出的经典营销案例,探寻以营销制胜的地产企业发展武器

地产大学

征集“十年企业”经典案例、“十大营销”经典案例

郑州晚报首度联袂

河南财经学院工商管理学院MBA教育中心

共同调研

十年之道 行业深思 营销制胜 经典案例 无限精彩 值得期待

咨询电话: 0371-67655051 67655035 67655013

友情设计: 泰斗·金品牌策划