

## TOP 地产 | 市场观察

## 楼市活动精彩纷呈

今年的端午假期恰巧与“六一”儿童节相连,所以这个小长假可谓粽子飘香、童趣多多。而楼市各大楼盘也少不了借此时机加紧促销。

据不完全统计,端午小长假(5月31日~6月2日)期间,郑州万达中心、雅居乐国际花园、万科美景龙堂、富田兴龙湾、谦祥万和城三期、健达西西湖6个项目开盘。受近期市场观望情绪影响,郑州大多数开发商采取了“稳定价、多跑量”的策略。

3天的端午节外加儿童节,大多数开发商都推出了相应的促销活动,比如有针对端午节的包粽子合家欢,有针对孩子的儿童嘉年华……每个活动都聚集了不少人气,可是看热闹的人多,真正掏钱购房者却不多。郑州晚报记者 韩娟



5月31日至6月2日,北郡·莲石连续三天在销售中心举办以“忆童年·致青春”为主题的怀旧活动。现场老物件的展示、妙趣丛生的互动游戏和上世纪80年代风靡的小零食为大人和小孩们带来了一场愉快的童年重温之旅。

## 端午节六盘齐开 小长假看房去

继清明节、五一小长假零开盘之后,郑州楼市端午节期间6盘齐开。5月31日貌似是一个对于开发商来说的好日子,共有6个楼盘选择当天开盘,好在每个楼盘的针对消费群有所不同,让购房者可以直接奔赴自己心仪的楼盘。

5月31日,位于花园路动物园旁的郑州万达中心开盘,一共推出200套70年产权的全精装房源,户型面积为190~230㎡,价格区间在14000~20000元/平方米。开盘当天共吸引了200多组购房客户到场选房。

此外,位于中州大道和航海路交会处的万科美景龙堂、郑东新区郑开大道与康庄路交会处的雅居

乐国际花园、高新区长椿路与莲花街交会处的谦祥万和城三期,以及南龙湖区域的富田兴龙湾等,都选在5月31日这一天开盘。

除了端午节开盘的6个新盘以外,根据新浪乐居楼盘中心数据显示,6月郑州预开盘项目达到24个,与5月23个开盘项目基本持平。另据统计,6月入市的24个项目中,共有10个纯新盘,占比41%。

从区域来看,6月预开盘项目均覆盖了整个郑州的11个区,8大主城区占据70%市场份额,仍为推盘大户。不过,就单个区域来讲,郑州高新区和郑东新区居11区推盘之首,都占据17%的市场份额。

## “双节”活动花样多 人气足签约少

无节日不营销,开发商对每个节日都不会错过。今年又是难得的端午节和儿童节一起,这样的机会开发商怎会错过,除了假期逛新房外,开发商还准备了各种活动来聚集人气。

年初至今,整个房地产行业整体情况并不乐观。从2月份开始,多个城市陷入“降价”潮的窘境中,加之信贷紧缩,市场限购松绑传闻此起彼伏,购房者观望情绪愈发明显。故此,各大房企更是铆足了劲儿全速前进,或降价或各种促销,或举办各种暖场活动。

为了吸引客流,众多开发商纷纷打起了孩子的“主意”,准备了各式各样的亲子活动,为孩子设置了儿童乐园。相比较以前单纯的举行一些儿童才艺表演活动,今年,各大开发商纷纷使出了与众不同的新招数来吸引人气,让购房者体会到自己的用心和实力。

5月31日开祥·御龙城盛夏·冰雪节盛大启幕,冰雪迪士尼冰雕展带来了最熟悉的童话大明星,为孩子们盛夏时节送上最欢乐的冰爽

体验。

6月2日,华润悦府和全球最大的玩具及婴幼儿用品零售商玩具反斗城联手举办“悦六一·欢乐嘉年华”活动,让孩子们度过了一个不一样的儿童节。

5月31日,《向上吧少年》剧组人员亲临到永恒·理想世界对报名的小朋友进行演员海选;6月1日,永恒·理想世界还举行DIY系列活动,亲子T恤衫DIY、美味的冰淇淋DIY还有小丑魔术气球表演让孩子和家长们共度一个快乐的假期。

虽然开发商围绕着端午和儿童节做足了准备,推货意愿强烈,但是节假日的氛围并未给楼市的成交量带来显著影响。中原地产研究中心统计数据显示,端午期间,全国主要的54城市合计住宅签约7958套,相比五一小长假及去年端午假期均再次下滑。

进入6月,随着楼市降温,开发商的资金压力会逐渐显现。业内人士认为,要想在熊市中求生存,提高资金的流转速率至关重要,以价换量将是开发商的明智之选。



5月31日、6月1日两天,居之宝家居还举办了彩绘比赛。活动评选出10位获奖者,奖品是一辆折叠自行车。

## 家居市场好戏连台

今年的传统端午节与六一儿童节挤到一块儿了,大人、孩子一起放假,所以各家居卖场、家居品牌们非常看好这一个节日,推出各种有针对性的促销活动,增加营业额,扩大收益。各商家以“营销吸引人气、优惠促成下单”,郑州家居市场再迎热销季。郑州晚报记者 赵青

## 市场现状一:促销商家越来越多

由于今年端午小长假和六一儿童节连在一起,所以家居市场今年的活动促销力度比往年更猛烈。

如欧凯龙“狂惠卷土重来”迎端午大型促销活动,于5月31日至6月2日大“惠”三天,吸引了众多消费者光顾。

为庆祝六一,5月31日“欧凯龙杯”少儿舞蹈大赛在欧凯龙东区旗舰店精彩上演。欧凯龙还为消费者提供了美味可口的粽子,供前来的消费者免费品尝。同时,欧凯龙中原店的“赛龙舟”活动也与端午节当天火热举行,给参与的消费者带来了许多节日的快乐。另外,欧凯龙参与赞助的“爱心送考”发车启动仪式也在欧凯龙中原路店顺利举行,欧凯龙为考生免费提供了一批文具助力高考,服务考生。

此外,华中软装总部基地——居之宝家居经过3年的市场规划、精心筹备后,于5月31日正式试营业。居之宝家居总建筑面积80万平方米,总投资60亿元。首期

经营面积15万平方米,涉及家居软装装饰品卖场全面开放。5月31日~6月6日为居之宝家居试营业促销七天狂欢日,低价惊喜多多。

“以前买家居用品,跑几个市场也未必能买全,现在来居之宝家居,一次差不多就能搞定。还有装饰咨询,省心贴心多了。”有过3次装修经验的李先生感慨道:“平时工作繁忙,这样的一站式家居体验型购物,既实惠也节省了不少时间。”

春夏两季,是最适宜装修的季节,也是传统意义上的装修旺季,齐家网郑州站的装修业主在享受了前六届建材家具博览会的“低价盛宴”之后,第七届“厨卫节”又将于6月8日盛大开幕。装修的小伙伴们,可以一起来感受商家的清凉“价”期,一起聚会在德亿大酒店。

此次“厨卫节”,红包可以提前预约抢购,直接抵货款;限时抢购单品,只有想不到的低价。下订即可抽取现金红包,订单越多,现金越多。

## 市场现状二:促销力度越来越大

今年的家装建材促销活动力度也变得越来越大,家装建材行业已经进入到薄利多销的环节。

日前,地板行业内领导品牌——圣象地板举办的全国性工厂直购会现已全面启动,6月14日聚惠郑州,作为连续18年全国销量遥遥领先的地板品牌,圣象地板集结工厂千款精品,打造绝无仅有的顶级家居盛宴。

据圣象地板郑州总经理骆文介绍,在6月份这个最适合家装的季节,圣象地板凭实力送实利,与广大消费者相约郑州,14日活动当天,强化地板最低只要59元/平方米,德国原装进口瑞宝壁纸最低只要99元/卷,圣象橱柜最低4999元/套,标准门圣象标准门799元/套。

6月14日,圣象地板“万人空巷抢工厂”大手笔发车,要买地板的市民,请抓住这一难得的工厂直销会时机。

同时,中国强化地板领军企业、全球仿实木地板开创者——大自然地板于近期举办“让爱惠家”活动。

全线产品直降60%起售,近500款畅销特价品不限量供应。据了解,此次活动现场销售的产品将近500款,除了平时颇受消费者欢迎的畅销实木地板、实木复合等产品外,还特别推出了大自然精品实木地板、实木地热地板等多品类产品。交100元预约金就当2180元花,免费领取价值680元第五套人民币纪念套装+大自然木门代金券500元+大自然墙纸代金券500元+大自然温莎堡橱柜代金券500元;订单全款客户在现场特价基础上再享受5%的现金返利,多交多返;成功签单客户均可参与现场抽奖大奖。

大自然地板郑州总经理蔺攀敏表示,这次活动几乎降到了本年度市场价格最低水平,这么大幅度优惠2014年在河南省还属首次。

『六一』与『端午』喜相逢