

成交多一套,到底有多难?



市场明显萎缩,日认购量、日成交量均在100套左右徘徊,竞争楼盘之间公然在对方门口抢客,联合代理公司之间甚至大打出手……

我们不禁想问,面临调控,地产策划人真的束手无策了吗?接下来,南京楼市还会出现哪些营销怪象?

“解密营销”栏目今起开通,针对营销百态进行深入探讨,首期特别邀请到上海成全机构董事长全忠先生。



上海成全机构董事长 全忠

多多借鉴海底捞

《金楼市》:您所看到的市场是什么样的?

目前,就成全机构代理的所有项目中,销售并未遇到明显的阻力,而少量销售不畅的楼盘在进行一定的价格调整后,仍然是取得了不错的成绩。

南京成交量的低迷,一般分析认为是由于供应量较大和购买力的前期消化较多,剩余不多的购买力出手犹豫。而出现犹豫往往有两个原因,首先是购买门槛的提高,其次是买房人心理预期的改变。

根据以往的经验,价格的调整必然会一定程度拉动销售,如果并没有达到目的,则说明价格的下调幅度没有达到买房人的心理预期。

《金楼市》:作为知名的地产营销策划人,在成交萎缩、降价呼声愈强之时,您会给予您合作的开发商什么样的建议?有没有一些新的办法来拉动成交?

最好的办法就是提高性价比,价格显然不能是唯一手段,尤其是当下的市场下,提升品质、提升含金量应该得到更多的

重视。

说到具体做法,短期内,可以给于业主和准业主一些利益。从消费心理学上讲,一味降价的效果并不理想。这时,就要在客户关系管理和维护上做一些努力。

打个最简单的比方来说,一套100万的房子,总价降100元,买房人一定不会有感觉,而选择在逢年过节赠送给业主一桶同样是价值100元的食用油,结果可能就会有所不同了。

做好客户关系的管理和维护首先就要研究客户家庭的人群,对于家庭中的不同成员应有不同的客户关系管理办法。

有这么一个说法,一个开发企业的品牌是由A面和B面构成的,A面就是客户的忠诚度、项目的知名度、美誉度,而B面就是客户关系的管理和维护,因此,房地产的营销应当向海底捞学习。

过去十年楼市的一路繁荣养成了开发商们急功近利的习惯,每当他们拿出费用来做营销活动或者广告推广时,他们首先都会问这个活动能带来多少的成交,但实际上,当楼市逐渐回归理性后,每投入一分钱就要求有有效回报是根本不现实的。

(上接封13版)

仙林湖 抢先估价拦截客源

残酷的“抽水机效应”不仅存在于销售期,也存在于蓄水期,其典型代表正是位于仙林湖的万科金色领域。就在保利罗兰香谷以11500元/平米的均价接受认筹时,邻近的万科金色领域首次对外放出消息,声称首批精装修房源的均价仅为12000元/平米左右。

尽管万科金色领域要到9月底10月初才正式开盘,但由于两家楼盘主打产品十分类似,12000元/平米的精装修估价还是让不少意向买房人决定板等万科。

据悉,保利罗兰香谷已推迟

了开盘时间。

对此,天诚不动产研究所副所长吴翔华表示,在库存逼近4万套的背景下,开发商的销售压力更加凸显,率先降价,争做板块内的客源“抽水机”将成为必然,而品牌房企更有可能成为采取这一策略的排头兵。

南京新浪乐居主编王小军分析认为,至今为止,除少数房企外,不少房企销售任务都完成得不太理想,其中也不乏只完成年度任务三四成的一线房企,回款压力不言而喻。另外,不难发现,“抽水机”现象多出现在新兴板块和纯新盘上,新兴板块的认可度暂时不高,纯新楼盘则不存在降价引发的诸多麻烦。因此该人士预测,未来在江宁,将有不少纯新楼盘即将上市,其中必然存在着南京楼市的下一批“抽水机”。

城市之光国际公寓牵手金螳螂

为将项目打造成江宁精装酒店式公寓的标杆,城市之光国际公寓精挑细选三家品牌合作企业,于8月27日在湖滨金陵饭店举办了盛大的签约仪式。

据悉,承接城市之光国际公寓1349套酒店式公寓精装工程的苏州金螳螂装饰股份公司是业内装饰行业首家上市公司、行业

第一个“中国驰名商标”,以及获得鲁班奖和全国装饰奖(国优)最多的企业,连续八年成为“中国建筑装饰百强企业”第一名。

据悉,即日起将有知名商管公司征收100套高端租赁房,按四星级酒店模式统一经营,购房者将获得5年期每年8%的现金回报。(费婕)

快来卧龙湖尽情体验美式生活

上周日,卧龙湖少儿高尔夫培训活动如期举办。继2011年世界比基尼模特卧龙湖巡回赛圆满落幕后,卧龙湖再次成为欢乐的焦点。在发球区和推杆区,如何摆正姿势,怎样抬手挥杆,眼睛盯紧球而不是看着球杆……教练们认真辅导,小业主们学得一丝不苟。培训结束后,小业主们又在1

号洞果岭进行了亲子推杆趣味比赛活动。活动结束后,南京卧龙湖置业有限公司副总裁史从锦女士为获奖的小业主朋友们颁发了奖品。

据悉,卧龙湖国际社区加推的高尔夫景观别墅,面积293-353平米,可以近距离共享卧龙湖独有的黑松林景观。

板块秀

南京最低购房门槛浮出水面 毛坯首付6万起,仙林悦城“脱衣”

八月底,南京楼市价格战再度升级,继江北特价房跌破7000元/平米大关后,仙林悦城再度曝出谷底价:仙林悦城项目对外称“首付低至6万,总价38万起即可买到实用面积达76㎡的标准两房”,成为南京最低购房门槛。

价格真相

在打出“首付6万”卖点之前,仙林悦城曾经凭借“不限购首付9万起”的广告轰炸南京大街小巷。这是不是意味着二度开盘的悦城要大规模降价?记者了解后发现,仙林悦城新推出的3-5栋,在户型结构、建筑形态等方面没有任何变化,唯一的区别就是剔除了之前的精装修,改为毛坯房出售。

据了解,仙林悦城即将推出的3-5栋高层房源毛坯均价在7000元/㎡左右,每户均赠送一个房间,最小的64㎡户型赠送12㎡后实用面积高达76㎡,最低总价仅38万。为进一步降低购房门槛,开发商还承诺为购房者垫付15%的首付款(垫付房款2年内付清即可)。按15%的首付比例计算,最低首付甚至低于6万,仅相当于一台二手比亚迪F6的价格。

有网友分析,仙林悦城低价格的真正原因在于其地理位置。享受仙林湖板块的升值潜力,却

是句容的地,地价成本低才有“玩价格战”的资本。仙林悦城负责人也表示:“我们一直是强调理性定价,这次的房源跟首批房源相比并没有降价。主要是通过垫首付、剔除精装来降低购房门槛,争取让刚工作的白领们都买得起。”

他还笑称:“这是我家‘低单价、低总价、低首付’的新‘三低’产品。”

区域分析

据仙林某项目营销负责人分析,严苛的市场环境下,购房者对价格的敏感度极高,仙林悦城“脱掉精装,赤膊上阵”,势必对隔壁的保利、万科造成直接冲击,也让9月价格战提前上演。

目前,位于地铁二号线经天路站以北两公里处的保利罗兰香谷已经对外公布毛坯均价为11500元/㎡。而就在保利身后的万科金色领域营销人员也放出消息称精装价格将在12000元/㎡左右,与品牌房企相比,仙林悦城均价不足7000元/㎡的价格也将抢走部分资金有限的首置刚需客户,以及看好仙林湖价值的投资者。

也有业内人士认为,保利、万科品牌优势明显,且是“根正苗红”的南京项目,竞争力仍然不可低估。 快报记者 肖文武

北大资源长三角首个项目落子昆山

2011年8月25日,北大科技园昆山分园揭牌仪式暨阳澄湖科技园区域价值峰会在昆山隆重举行。昆山市委市政府领导、中央党校报刊社“城市运营”课题组专家、北京大学领导、方正集团领导等近200人参加论坛,畅谈如何通过产城互动、管理创新,整合共享科技、教育、医疗等资源,推动城市发展、实现城市转型,最终将阳

澄湖科技园打造成为融合科技、山水、人文完美规划理念的价值新城。

论坛上还举行了北大科技园入驻签约仪式,大学科技园向来被视为是区域经济可持续发展的动力源,北大科技园作为首批国家级大学科技园之一,此次入驻阳澄湖科技园,必将促进阳澄湖科技园新一轮的蓬勃发展。

据悉,理城项目作为北大资源集团在长三角区域首个开发项目,将充分利用北京大学、方正集团的优质教育资源、医疗资源、产业资源等优势,结合到该项目百万平方米大规模社区开发中。

北大资源集团总裁余丽在接受采访时表示:“资源创造价值,过程中,区域活力和增长动力也得到进一步提升。”(费婕)

美达10万月薪试住“十进二”启幕

谁将赢得10万月薪最终挑战权,成为中国高薪第一家庭?8月26日,美达九月森林10万月薪“十进二”试住活动开启。

从开发商处获悉,目前试住活动前十选手已悉数亮相。近期,美达九月森林将逐一与十强选手联系,兑现前期承诺——“入围十强的选手均有5000元奖金”(税费自理)。

据了解,美达九月森林10万月薪试住活动从5月份推出以来备受关注。经过两个多月的网上海选,终于选出了十组优秀家庭进入下一轮比赛。随着试住活动的进行,美达九月森林顶级别墅样板区也逐渐揭开了神秘面纱。华丽的欧式风格精装修,餐厅、起居室、卧房、地下活动室等都将将在试住期间全部开放。

为了追求品质与细节,美达从拿地到推出样板区三年时间里,都与一线设计公司、物业服务公司合作,力求让产品的每一个细节都至臻尊贵,致力于把地中海风貌原汁原味地带到南京。

据悉,南京美达九月森林位于浦口区老山国家森林公园南麓,拥揽白马湖景观,南接浦口中心城区,20分钟可直达南京市区。

城开集团捐资助学庆祝成立30周年

8月26日上午,南京市溧水县洪蓝镇镇政府会议室洋溢着喜庆而温暖的气氛,南京城开集团成立30周年暨向革命老区捐资助学仪式在这里隆重举行。南京城开集团、南京市扶贫开发协会和南京市革命老区经济开发促进会、溧水县政府、县扶贫开发协会和县革命老区经济开发促进会有关领导,以及溧水洪蓝镇、江宁横溪

镇、浦口永宁镇等三个乡镇的受助贫困学生出席了捐赠仪式。

在仪式上,南京城开集团董事长、总经理张震现场捐赠了30万元资金,定向用于帮助溧水洪蓝镇、江宁横溪镇、浦口永宁镇三个乡镇的贫困学生助学;向“南京城开集团青年志愿者服务队”拨付了10万元专项助学经费并授旗,用于南京城开集团的青年志

愿者利用业余时间开展助学助教活动。

张震董事长表示:多年来,南京城开集团在自身发展、不断做强做大的同时,一直不忘感恩社会、回报社会。此次集团成立30周年,集团以勤俭节约为主旨,不搞其他庆祝活动,而是将资金节省下来用于资助革命老区的贫困学生完成学业。

招商紫金山1号9月将推景观楼王

位于城东的招商紫金山1号自面世以来一直被奉为高尚住宅的典范。为了让客户完美体验优雅生活方式,紫金山1号在上周六举办了插花展活动。与此同时,项目宣布将在9月份推出景观楼王,175-195㎡含山大平层全城招募业主。

活动当天,招商地产邀请了

专业的花艺大师向客户展示插花样本,并教客户自己动手体验插花艺术。两个小时之内,组织客户进行小型比赛,玫瑰、月季、蝴蝶兰……各种多姿多彩的鲜花在一双双灵巧的手下,变成一件件鲜活的插花作品。除插花比赛以外,现场亦有中国插花史知识介绍的讲座及丰富的系列民族舞表演穿

插其中,活动结束后,嘉宾们满载而归,纷纷表示这个下午受益匪浅,不虚此行。

紫金山1号自面世以来,相继推出空中叠墅、含山大平层等原创作品,堪称南京市场的风向标。9月即将热推的7号楼,主力户型为175-195㎡的主流大平层,100%得房率,性价比超乎想象。