

在“团购”中冲量

房企保业绩,电商要圈地,购房人有利可图吗

在“特价房、一口价、买房赠车、竞拍、秒杀、1成首付”等一系列营销手法陆续陷入乏力之时,最近,一种并不新鲜促销方式开始在江北、江宁、板桥一些面向首次置业人群的大盘中迅速风靡。紧随其后,万科金域蓝湾、世茂外滩新城等一些中档楼盘也开始试水,而这场声势浩大的促销运动竟然就是许多业内人士再熟悉不过的团购买房。买房人能从中获得多大的实惠呢?

□快报记者 葛九明 费婕 见习记者 陈欣 实习生 管鹏飞

举例说明

某电商团购买房步骤

1. 登录注册成为会员
2. 网上看房了解详情
3. 缴诚意金加入团购
4. 线下看房确定意向
5. 线下商定双方签约

记者调查

“新瓶装旧酒”反遭追捧

团购买房在南京并不新鲜,早在2008年8月,江北楼市就爆发过一场不大不小的“团购风潮”,今年的团购却更加如火如荼。

上周末,板桥某楼盘与两家网络媒体举办了两场团购买房活动,单价最高优惠幅度达350元/平方米,除此之外,还能有一位购房者通过抽奖形式获得总价5万元的优惠。

据该楼盘营销负责人告诉记者,两场团购活动当天,共售出了40多套房源,该负责人毫不讳言“对于这样的销售成绩,公司还是比较满意的,接下来还会继续开展更多这样的团购活动。”

很快,万科、世茂等品牌也

加入进来,以世茂外滩中心为例,当参团人数超过1000人,单价优惠就可以达到2700元/平米,而万科金域蓝湾在团购人数达到150人以上,最高可以享受案场公开优惠外3%额外优惠,单套房源最高可省6万元。

记者还发现,目前正在热推团购售房的几大楼盘都曾在2008年或是今年推出过或明或暗的价格优惠。

对此,资深房地产专家李宗苗直言,团购买房使得开发商降价有了一个由头;与2008年相比,现在的团购规则也更为清晰,就是人越多,价格越优惠。

相比往年,实惠动了真格

正在推出团购售房活动的城北某品牌房企楼盘营销负责人告诉记者,公司总部考虑让南京公司也以团购售房的形式出货,很大程度上就是看中了房产电商的创新概念,这一营销形式在集团其他城市项目的销售中起到了较为明显的推动作用。作为南京首家试水团购售房的品牌房企楼盘,该负责人坦言,报名人数暂时还没有达到公司要求,下周可能要考虑加大营销推广力度。

南京365地产家居网新房频

道副总经理沈柳介绍说,现在很多地产网站推出的团购买房应用了大房产电商概念,这种累进式优惠的团购买房对销量有直接作用,且相较于秒杀、截杀活动,团购买的参与度大大提高,而从参与结果来看,参与网友多为首次置业人群,改善性置业的数量较少。

沈柳告诉记者,所有团购买房活动基本周期都在半个月到20天,由于现场每位参团者的选房时间较短,因此每次团购活动落地前都要做一次专场看房,以便更好地确定报名者买房意向。

在沈柳看来,相比于此前的团购活动,当下团购活动虽然依托于房产电商概念,但仍然具备十分明显的特征:开发商都是拿出新房源来做团购,而不是“先提价,再降价”,再配合累进式优惠,使得人越多越优惠,而这些做法在往年的团购活动中并未普遍展开。

但沈柳也提醒说,团购买房平台的发展前景与市场紧密相关,后期市场如果出现变化,购房实惠也会随之变化,“在2008年楼市最低迷的时期,曾有数十家楼盘向我们给出了独家优惠,但随着市场的迅速回暖,这些独家优惠随即不复存在。”



围观团购的人很多
资料图片

律师提示

购房人应多留网上交易证据

鉴于目前房地产电商并不完善,江苏永衡昭辉律师事务所律师王宏对购房人有些建议,一、要注意交易环节是否缜密(程序是否合法、开发商有没有取得销售许可、配套是否公示等),不要有漏洞。二、上网交易的时候要保存一些成交数据、谈判的证据,防止发生纠纷开发商翻脸不认人的现象。“纠纷的产生往往是因为谈判和了解内容不够详细,房屋属于

不动产,不是买萝卜青菜,所以一定要谨慎,对购买对象要有足够的了解。”

天之泉律师事务所的华洪群律师也告诫购房人,网上行为构成符合承诺的要件才能形成购房行为,才能形成权利和义务的约束关系,只有形成了购房行为,一旦产生纠纷,法院才会受理,没有形成购房行为的话,权益很难获得保障。

特别提醒

如果您有关于团购买房的任何疑问,或者有团购买房的意向和打算,欢迎拨打84783545、84783628咨询交流。



年底冲刺三大怪现状 I



银城·千花溪
千花溪畔 一宅溪院

64平米,三房!
我们接爸妈来住住

银城·千花溪 64-158 m² 弹性空间、创新户型全城首献

地址: 南京江宁九龙湖清水亭东路10号 025-83628888



银城地产
YINCHENG REAL ESTATE
大地上的守护者