

摸底售楼处②

节后销售平稳, 优惠难觅

高科荣域 在售有限, 重在蓄水

【现场】

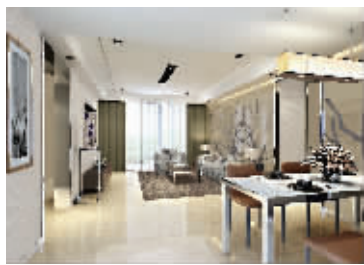
初八上午十一点, 高科荣域售楼处有四组客户正在咨询参观, 其中有一组客户为全家老小四口人齐齐出动。置业顾问介绍, 从初五到初八, 售楼处每天接待客户超过三十组, 初五当天超过四十组。

【优惠】

高科荣域首次推出的60套房源开盘销售火爆, 目前已经仅剩4套跃层叠加房源在售, 地面均价为14000元/㎡, 地下室均价为3448元/㎡。之前的开盘优惠已经取消。

【买家说】

记者在现场接触到一位中年看房



人, 对方表示, 女儿将在旁边的南外就读, 所以考虑在仙林买房。“究竟该什么时间点出手, 我还在考虑。”

【卖家说】

高科荣域置业顾问表示, 现阶段的主要任务是为下一阶段蓄水, 预计整个2012年, 占项目绝大部分的小高层产品将成为销售重点, 面积会在90-140㎡左右, 全力挖掘“首置”及“首改”客户。

紫园 没有成交, 优惠不变

【现场】

售楼处相关负责人反映, 节后平均每天仅有2-3组客户来访。无成交, 无认购。

【优惠】

紫园目前在售叠加别墅, 均价22000元/㎡, 总价298万起售。与节前一致。

【卖家说】

置业顾问表示, 紫园作为改善型产品的印象已经深入人心, 总价门槛相对较高, 所以消费者的观望心态可能比较严重。

仙鹤新天地 来访寥寥, 将售商铺

【现场】

售楼处空无一人, 仅留有一名置业顾问在办公室内值守, 有人到访时才出来接待。门前的装饰牌已经被风吹落, 暂未修理。根据客户来访情况登记本, 从初三至初八, 一共只有5组客户登记。

【优惠】

项目为体量3万多㎡的商业消费中心, 产品以100㎡以上的商铺为主。初定于今年3月份开盘, 定价20000元/㎡。与之前开盘的东城汇32000元/㎡的价格相比便宜了不少。

【卖家说】

置业顾问陈鑫介绍, 项目体量不大, 加上靠近地铁仙鹤门站, 仙林商铺近年又是热点, 所以今年要一次清仓。目前已经提前着手进行主力店招商工作。

朗诗钟山绿郡 压力小定价有底气

【现场】

据介绍, 朗诗钟山绿郡项目从初三开始派工作人员值班。根据售楼处提供的数据, 从年后到初八上午九点半, 已经认购了4套房源。但记者在现场看到咨询的客户并不多, 15分钟之内仅有两组客户到访。

【优惠】

项目在售的12、14栋均价为22000元/㎡, 与之前并无差别, 但置业顾问透露, 一季度要加推的新房源因为位置相对更好, 预计均价不会比现在低。



【买家说】

前来看房的一对中老年夫妇表示: “就产品本身来讲, 朗诗还是很有一套。但价格始终还是贵了。我不相信他们今年还能涨价。”

【卖家说】

针对2012年的销售目标, 置业顾问介绍, 由于去年销售较为理想, 所剩的房源不多, 所以2012年压力不大, 希望能顶住市场寒流, 保持平稳销量。

保利紫晶山 目标转移, 瞄准刚需

【现场】

现场有2组客户在咨询。置业顾问根据来访登记情况介绍, 年后日均来访量超过10组。置业顾问表示, 由于项目在售的产品为洋房, 所以人气跟刚需楼盘相比有差距。

【优惠】

目前项目在售洋房, 均价17500元/㎡, 与年前一致。

【卖家说】

根据业内情报, 2012年保利旗下的100多家楼盘发起了“喜春行动”, 瞄



准刚需购房者, 及“返乡置业”群体, 为一季度创收。而整个2012年, 保利也更有可能会以刚需产品为主打, 迎战低迷的市场。

天润城 限时优惠俘获人心

【现场】

记者前往天润城销售中心时, 距离天润城优惠活动截止只剩一天了。销售中心聚集着10多组购房者, 现场的咨询电话也响声不断。销售人员介绍, 这次的优惠活动是从元旦开始的, 1月31号截止。春节期间售楼处有人值班, 每天都有10组左右的购房者前来, 客户的购房意向也比较明显。

【优惠】

此次优惠活动中, 50套14街区7100元/平米和7200元/平米的特价房为销售主力, 成功吸引了不少购房者。销售人员说, 春节期间几乎每天都有成交, 销售了30多套房源。而在现场记者看到有不少购房者在挑选户型并有



明确购房意向。

【买家说】

购房者表示, 自己属于“刚需”, 天润城的户型还有价格都比较适合, 加上春节期间有特别优惠, 所以很快就定下来了房源。还有的购房者是闻讯赶来后, 在最后两天的优惠面前很是心动, 但表示要在比较过其他楼盘后再做决定。

恒基玲珑翠谷 观望较重, 近期推新

【现场】

恒基玲珑翠谷销售经理赵娟介绍, 从初五上班到现在, 售楼处一共接到电话20组, 来访30组, 成功认购了一套房源。记者观察发现, 初八早上十点半左右, 售楼处工作人员已经全数就位, 但在一刻钟之内, 现场并无看房者光临。置业顾问介绍, 今天是工作日, 来访客户相对较少, 但初五当天共有30多组客户到访。

【优惠】

目前在售房源为96、131㎡花园洋房及部分顶跃和底跃户型。认购享87折优惠, 并可获赠5年的物业费, 按时签约再优惠一个点。算上各种折扣, 花园洋房折后均价为12500元/㎡, 与之前没有任何差别。



【卖家说】

置业顾问表示, 除了成功认购的那一组客户, 另外几组客户还在犹豫考虑, 小户型的接受度比较高, 但部分特价的跃层房源也有不少客户咨询。根据客户反馈的情况, 目前存在明显的观望心态, 但刚性需求还是存在。

“近期将计划对9号楼进行认筹, 快步推进”, 营销总监季骏透露, 明年上半年公司在城北的恒基金满庭项目也将尽快出炉, 定位仍然走高端路线。

红太阳诸盘 特价房源备受关注

【现场】

在红太阳地产的销售中心内聚集了旭日上城、旭日爱上城、弘阳壹号、旭日学府四家楼盘。春节假期结束后的第二天, 记者看到已有4-5组客户在现场了解房源信息, 几乎各个楼盘的销控表前都站着来访的客户。据销售人员介绍, 春节期间销售中心一直开放, 近期每天都有10-20组客户来访。

【优惠】

因为没有推出专门针对春节的优惠策略, 所以红太阳地产的各个楼盘目前都是延续元旦以来的价格优惠, 春节期间售出大约10套房源。其中旭日上城推出的7000元/平米的特价房备受关注, 目前只剩下2套左右。而



在2011年底开盘的旭日学府目前也已基本售完, 旭日上城、旭日爱上城、弘阳壹号还有部分房源在售。

【买家说】

记者在现场观察到, 很多购房者之所以聚集在销控表前是因为年前已经看好了该楼盘的房子, 希望年后的房价会有所下降所以当时并未出手。他们一直关注着具体的房源信息, 并清楚了解近期的销售情况。另一些客户则是在“货比三家”与周边楼盘比较价格后, 再衡量现状与预期的差距。