

年底了,开发商为抢客也是拼了

上周五晚,小张接到了江宁禄口某楼盘发出的短信:今晚限时特惠到10时,认购成功免1年物业费,还赠送1000元苏果卡。“禄口那么远,突然通知我晚上有特惠,我也去不了啊!”后来小张了解到,这是该盘针对板块内另一楼盘采取的突击截客。

现代快报记者 威海芳

A 有开发商连夜竞盘门前截客

据了解,上述楼盘突然通知客户选房,是针对同一板块的招商依云郡首次开盘采取的抢客行动。据悉,该盘除了短信邀客紧急认购,当晚更派遣了30余名“小蜜蜂”在路边向前去招商依云郡选房的客户派发宣传单。

“现在南京同区域的楼盘同质化竞争激烈,不少购房者在各家都做过意向登记。因客源有限,一家楼盘开盘时,竞争对手通常会派置业顾问或小蜜蜂以特惠等手段拉拢购房者,突击抢客。”在业内人士看来,此类抢客行为并不少见,此前位于江宁大学城板块的弘阳上院首次开盘时,江宁东山某楼盘便

以“13900元/平米起,精装科技房”的卖点去撬过客。

在蓝风机构总经理助理翁忠平看来,即使到了年底,一些纯新盘首次开盘为了引爆市场,还是会比较看重蓄水,会以特价房或者有话题性的营销手段来拉动客源。南京主城某盘销售许可证已领取了1个月左右,但仍未正式开盘。该盘销售负责人告诉记者:“我们认筹活动启动得较晚,现在蓄水情况还不太理想,迟迟定不了开盘时间。我们也在找蓄水不足的原因,希望能够快速改进。现在开盘时均价究竟定在什么区间,也说不准。”

B 蓄客大战五花八门,主打“价格战”

时值年底,不少开发商为了冲击年底任务,推出了大幅的优惠或特价房来刺激购房者入手。据某地产业家居网统计,仅双11期间,南京就有27家楼盘推出购房特惠。其中,中海国际社区在售房源每套房可优惠111111元;莱蒙水榭阳光推出了“凭线上支付平台的消费记录抵扣相应房款”活动,最高可抵42万;江宁的翠屏城还推出了50套特价房,8188元/平米,特价房比此前的均价便宜了至少400元/平米。

即将入市的多个纯新盘,也提前打响了蓄客之战。为了吸引眼球、拉动人气,近期营销大戏连番上映。证大喜马拉雅借着“光棍节”的名头,驾着11辆特斯拉在南京全城派发万朵玫瑰;江宁滨江板块的纯新盘朗诗未来家派发10万支棒棒糖;银城地产的两大纯新盘还在新街路口上演了一起寒风中的“清凉帅哥靓女秀”,并打出了“恋爱诚可贵,单身亦无罪”、“向奋斗中的光棍致敬”等口号。而仅仅过了一天,该房企又宣布“凭总参涮羊肉餐饮发票可抵总价1%以内等额房款”。颇具娱乐精神的

莱蒙水榭阳光则送齐了酱油,每天限量领取台湾顶级酱油。

新景祥业务发展与咨询顾问中心副总王慧也表示,“传统的蓄水已经不太适用于现在的节奏。到了年底,购房者的选择更加多样化,一般不会专等某一个楼盘开盘。即使某个开发商此前蓄水了300组客户,但到了开盘,大量的客源已经被竞争对手分流。”王慧认为,目前不少开发商仅完成了年度任务的五到八成,冲击年度任务的压力很大,还得靠价格与优惠来撬市,这对于纯新盘的蓄客冲击会较大。“电商、线下拓客、抢客等蓄客方式开发商都在用,还有一些适合微信传播、成本较低的营销思路,说不定哪种渠道就会产生作用。但说到底,价格与优惠仍是重点。”



更多楼市详情
请扫“南京买房”二维码



天润城

SUNING HUANQIU TIANRUNCHENG

三号线轨道贯通 | 地铁楼盘大爆发 | 苏宁环球独占过江前三站

11月22日盛势加推

76万起 3号线通车在即 500米到地铁口—天润城站
双地铁双学区大盘

87—113㎡地铁两房 128㎡山景三房

开盘三重礼

- 【开盘抽奖】数十台超大屏、高清液晶电视等你来抽取!
- 【众筹行动】人多分红大,最高月回报50%!
- 【新浪乐居独家赞助】全城招募点现金高手!

盛势加推

58579999
58491111

售楼处地址:南京市大桥北路77号 投资方:南京大华润投资发展有限责任公司 营销代理:南京世联房地产经纪机构
售楼处乘车线路:乘131、136区间、174、174区间、636、637、183、D2、D3、D4到红太阳乐的MALL站即达



苏宁环球集团



苏宁环球生活汇