

品质 + 让利 = 热销

热销楼盘背后的推动力

◎本报记者 张伟

今年1月,政策的强劲台风吹遍神州,大中小城市无一幸免,所到之处风卷残云。其实在调控之初,许多开发商就曾表态对今年的市场“不抱希望”,潜台词就是拨开2011年的迷雾,就看到2012年的曙光。

很显然,此次调控不是一次猛烈的台风。如今时间已逾半载,还不见政策减弱成热带风暴,调控之路依然遥遥无期,看不到终点。任何营销都是有成本的,也是需要业绩报表的,即使开发商本来也没打算在2011年大展宏图,也需要尽快出货以换取生存。近几月,徐州商品房市场每月不足千套的出货量可谓“愁煞人”。历次均以购房者先按耐不住的观望潮恐怕从本轮开始要重新改写历史了,楼市从卖方市场逐渐过渡到买方市场,“买”与“不买”的主动权也渐渐转移到购房者手中。

即便如此,楼盘还是照常营业,业主依然有乔迁之喜,每月七八百套的成交量到底都是被谁“分了一杯羹”呢?逆市氛围下,“售罄”、“深夜排队”依旧在一些楼盘上演。看到如此盛况,不禁令人叹服,而探索其背后的原因,值得同行借鉴。

徐州市正处于剧烈波动期,一些楼盘的销售情况不容乐观。然而在云龙湖畔,定位“一山、一湖、一谷”的开元·云谷,一股销售热潮就像酷暑的天气一样,全城涌来,震惊全城!

“开元四季又推出多层房源了!”开元·云谷漫山组团刚一推出,市场就传出这个消息,“漫山组团是开元四季最后的多层组团了,漫山组团一旦售罄,再也无法购买开元四季的多层房源了。错过了一期、二期,三期绝对不可错过了!”

市场的冷清与购买多层的高涨热情,在开元·云谷漫山组团形成了鲜明的对比。

“在徐州,想买一套多层洋房,真的不容易。从南城到北城,从东城到西城,多层房源寥寥无几。”徐州楼市调查员张先生评价徐州楼市,“为什么多层这么稀缺?道理很简单,开发商为了追求利润,土地价格越来越高,可谓寸土寸金,所

7月30日,鑫苑景园7#、9#电梯洋房开盘,当日推出30套房源基本售罄。在观望气氛弥漫的2011年,这样的成绩可称得上是奇迹,但奇迹背后的原因却显而易见。

据徐州鑫苑置业有限公司营销总监肖影介绍,鑫苑景园是徐州主城区首屈一指的花园洋房社区。“别墅的容积率是0.8—1.2,而花园洋房的容积率低于2.0,在市中心板块上,

“让房价回到2010年。”多么令人怦然心动心驰神往的口号。而“4800元起”的字样更具有视觉冲击力,而仅仅20席,却时刻提醒购房者要“时刻准备着”。

同样的是7月30日,“报团集中赢”的看房大军抵达加州玫瑰园,不少市民就是奔着20套特价房来的。

4800元的均价在徐州已

7月31日,“报团集中赢”活动来到第四站世茂东郡,一大早临时售楼处依然被围得水泄不通,置业顾问抽身乏术。尽管现场售楼处还在修整,但是气势恢宏的新售楼处已经初现端倪,世茂的强大实力一览无余,而最终推动购房者出手的还是产品和价格。

据悉,世茂东郡推出房源均为62平米、64平米,在总价40万以内的基础上依然慷慨

鑫苑景园
洋房价格享受别墅生活

鑫苑在土地使用严格恪守花园洋房的标准,绝不牺牲客户居住的舒适性来换取利润。鑫苑的花园洋房只有5层,并且一层前后有人室花园,5层带阁楼,一层、二层都赠送产权式地下室,面积达80—100平米,完全可作为房间使用,全部拥有产权。而三、四楼的住户拥有露台,户户拥有私家花园。”肖总说。

据肖总介绍,让人心动的

加州玫瑰园
洋房4800元起,让房价回到2010年

经绝无以有,更何况是花园洋房这样的高端产品,加州玫瑰园的诚意可见一斑。现场有不少看房市民是第一次到访,不愿错失良机,都是当场选房拍板;许多人都是有备而来,当场就能拿出厚厚的“一沓人民币催促置业顾问赶快给自己登记,部分没有准备的看房人拿着电话焦急地给人说明情况,还有人让人赶快送订金过来。

世茂东郡
稀缺小户型广受追捧

让利。二期7、8、9三栋楼的小户型房源,9楼以下92折,9楼以上94折,如果一次性付清,则在这个折扣的基础上再打9折,3天内成交的,在所有折扣基础上再打99折。如此,折上折,利滚利,也给购房者省下了大笔开销。

据介绍,世茂东二期天观的小户型,特别适合首次置业的年轻人。而报团集中赢会员年龄段多集中在40岁以上人

价格才更能促使购房者坚定的出手。市中心或云龙湖的高层楼盘,均价在16000元,而同样地理位置的鑫苑景园均价在7800元左右,花园洋房均价11000元,价格优势显而易见。另外,本次开盘鑫苑拿出史无前例的折扣95折,花园洋房总价在190万—200万之间,95折就意味着帮购房者省去10万元左右的房款。

据介绍,此次加州玫瑰园的活动房源均为二期的多层退台洋房,品质无需赘言,直接将房价降到4800元/■起,这样的价格让众多购房者有了“久旱逢甘霖”的感觉,20套特惠房源很快销售一空,名花有主。

“现在买才合适。”不少购房者用地道的徐州话表达了自己现在出手的看法。

群,而其中约6成是为子女买婚房,与世茂东郡这批房源的定位不谋而合。

2011年,政策的“多事



荣盛品牌推介暨盛客会
启动仪式举行



8月10日下午3时,为庆祝荣盛发展上市四周年,荣盛品牌推介暨盛客会启动仪式在海天假日大酒店五楼举行。荣盛发展徐州分公司总经理赵亚新和荣盛发展品牌总监曾一先后致辞,与数百名来宾共同见证了荣盛发展盛客会组织启幕徐州这一盛大时刻。

“盛客会”正式启动仪式之前,活动现场播放了荣盛发展的视频专题片,曾一先生为荣盛的业主们讲解了荣盛发展的企业理念。荣盛“低调、务实、认真”的为各个城市的业主打造优质居家环

境,将江南的园林美景建设在小社区里,享受生活的趣;为荣盛的业主们“缔造新型生活”:不让住户把精彩的生命浪费在交通工具上,将各种休闲、娱乐、购物、工作、学习等场所建到小区里,让住户享受便捷快捷丰富的生活。

“盛客会”是荣盛发展专门成立的以业主为中心的俱乐部的简称,盛邀购买荣盛发展房产的客户或者认同荣盛发展理念之士的加入。“盛客会”的成立传达了荣盛“把业主当亲戚”的企业理念,加强与业主的沟通,切实了解业主的需要。

樱花小镇
26套准现房最后清盘

樱花小镇收官之作,26套臻集品质最后清盘。据介绍,此次优惠幅度空前之最,购房最低只需交纳5万元定金,一次性付款加大优惠至总房款5%。

从上半年徐州房价来看,7月份市区的样本价格环比6月上涨0.53%,并且这种上涨趋势还在增加。中心区的价格预计在下半年仍旧有增无减。樱花小镇坐落于

最繁华的淮海西路上,是位于中心区核心地段的高端住宅,其保值性和抗跌性毋庸置疑。

樱花小镇收官26套臻集品质源均为70—220■实景准现房,周边全体系一站式完善配套,集商业中心、大型百货、KTV、儿童体验馆、国际影城、奢侈品购物中心等于一体,能够轻松解决休闲、购物、娱乐、社交等所有问题。

徐州幼师国基幼儿园
举行签约仪式

8月6日,国基城邦迎来了盛大的徐州幼师国基幼儿园签约仪式。市教育局、铜山区、徐州幼师国基集团领导分别对签约仪式致以热情洋溢的祝愿,赢得了现场业主的阵阵掌声。

徐州幼师国基幼儿园进驻国基城邦,是徐州国基地产继商业景观广场开业、51路/63路全线开通后,在配套设施上的又一次升级。实现了品牌地产与品牌教育的强强结合,不仅完善了小区的教育配套,为业主创造了优质的教育资源,也极大的推动品质社区的建设,为项目再度腾飞增添新动力。

金洋·紫金东郡
二批房源火热预约中

东城英伦大宅金洋·紫金东郡,一经亮相便受到全城追捧,目前首批房源已基本售罄,二批房源耀目登场。此次上市房源为15#、4#、12#楼,其中15#楼为高层,面积区间在80—160平方米,豪华两房、奢华三房,一步到

位满足三口之家、四世同堂等不同居住需求;4#、12#楼为精致英伦洋房,面积区间在110—160平方米,为城市精英营造尊贵优雅生活。二批房源现正火热预约中,现在预约新房源的客户可尊享开盘大礼,开盘当天更有多重惊喜。

开元·云谷漫山组团 绝版多层预约登记火爆



以开发商拿地后,绝不会考虑多层,因为面积少,赚的利润就少了。”

“开元四季是个成熟的大盘,一、二期的销售都是佼佼者,排在前列,在这个形势下,

销负责人郭翔宇说,“因为在这里,你不仅收获了极致的天然山谷环境、宽敞舒适的房子,你还收获了美轮美奂的园区、五星级酒店式物业服务、超大幅度的物业升值,以及开元24年来精心雕琢完美人居的夙愿。”据悉,开元·云谷漫山组团依托三面环山的山谷环境、超越二期的建筑品质,打造86—140平米6层原生仰山洋房,俯窗可见满目青翠,清泉碧水点缀其中,缤纷景观、多维庭院与建筑、山谷完美融合,共生共长;咫尺之外,原生树木、灿烂夏花芬香扑鼻……

开元24年深耕人居,始终对人的感受的研究、社区氛围的营造,当做是住宅建筑的根本。在楼市价格高涨的同时,漫山组团却以低总价的姿态入市,首付18万元即可入住城市中的桃花源,让更多的人可以将一生最美好的时光放置于开元园区中,以达成内心对理想世界的追求。

知道客户最想要的,便成功了一半

◎本报记者 张伟

韦金国,土生土长徐州人,曾经在广州是一名老师,2008年,因为绕不开的故乡情结以及对父母的思念,他又放弃繁华都市里的安逸工作,返回故土并且转型成一名置业顾问。

给客户“算细账”
消解价格顾虑

“风尚米兰”一天的居住花费仅仅是65元。”韦金国说。处于寸土寸金的市中心核心地段,预期的均价万元以上,房价必定是7位数,一天的居住价格仅是65元。记者难以置信。

韦金国拿出计算器证明自己的结论。他说:“粗略地计算下,一套房子120万元,假设一个人有生之年可以居住50年,一年需要24000,分配到365天,一天就是65元。如果按70年计算,结果会更低。”计算器上清晰地显示着65.75,由不得记者不信。

“是不是觉得在市中心买房不那么遥不可及了?算细账是打消一些资金不充裕客户疑虑的最好方式。”韦金国说:“售楼处每天客流匆匆,未必个个都是买房不看价的主儿,也有一些有购买力但不那么富有的人在看房,经常被预期破五位数的单价以及百万的总房款吓到,每当我把细账一一算来,一

天只要65元,听到这个结论,不少客户都会长舒一口气。”

“你还可以提醒客户,同样每天天积攒65元钱,会随着通货膨胀而贬值,而用现有资金去买一套合适的房子,却是增值保值的不动产。”他补充道。

大胆“逼定”
帮助客户下决心

韦金国认为,许多刚刚从事置业顾问的新手,对客户“逼定”难以启齿,主要是心理上还没有战胜自己,这就需要新人不断磨练自己的胆量,培养心理强势。

“每个人都有惰性所在,客户也是如此,如果售楼员不能在合理

的时候让客户做出最后的选择,客户还会在多家售楼处之间游移不定。除了开盘的时候,客户大部分都是处于休闲的状态在几个售楼处晃悠悠,未必有明确的目的性,说到让客户最动心的一点,才能让客户留在自己那里。”他说。

对客户逼定的过程,韦金国认为有两点非常重要。一是站在客户的立场上为他争取更好的条件;二是让客户知道他现在下订对他有什么好处。

成功售楼
量变到质变的过程

每个售楼处都有标准的接待流程,当你按标准接待完客户后,

剩下的就要靠自己摸索了,要了解客户最关心的是什么,这个方面在同客户做接触的时候,就应通过提问,以及自己的判断得出来,是房型、楼层、付款方式、价格或其它。

在风尚米兰,接待得二次置业改善型客户比较多,这类群体想改善并不是一个单纯的“大”字,还包括地段、物业、园林景观等多方面综合因素。韦金国始终相信,客户买房是一个循序渐进、各种效应不断叠加的结果。如果客户看了很多次房还不能决定,说明他最想要的那一点置业顾问还没说到。也许就差那么一点你能点到就成功了。



■楼市“花生”会



本期花生:韦金国
从业时间:三年
座右铭:一个人最大的破产是绝望,最大的资产是希望。

年龄:25岁
推荐单位:风尚米兰