

楼市也过“七夕”节 温情告白有一“套”

■文/图 吴 帅

在“无节日不营销”的楼市中,一年一度的“七夕”——这个被称为“中国情人节”的特殊日子,又为各房企提供了一次难得的机会。各大房企借势七夕,制造一场浪漫的邂逅,以吸引具有刚性购房需求的年轻情侣,希望可以在淡季有所突破。



一场浪漫攻势,助力温情营销

据了解,虽然近两年楼市观望情绪较为浓厚,但是婚房置业的热情却从未消减,婚房需求已成为楼市中不容小觑的力量。因此,在七夕节前后,雁城楼市更是借机展开了一场浪漫攻势,房企除了依据市场需求加紧推出房源外,还精心策划了年轻情侣喜闻乐见的营销活动,送玫瑰、特价婚房、七夕交友联谊会、购买婚房送家电……吸引年轻情侣前来项目现场。

比如,在七夕节次日,融冠爱城全新营销中心及样板房开放,一场以爱为名的应景营销倾情上演,吸引了一大批年轻刚需购房者到访,场面十分火爆。“我们打算年底结婚,这段时间都在物色房子,这个楼盘以‘爱’为主打的概念较为深入人心,就感觉特别适合我们这样的年轻情侣。”市民刘先生告诉笔者,在七夕节能够给自己的爱人送上一套

房子,也正是一种最长情的表白方式。

“近年来房企的营销手段日趋多元化,相对于像特价、打折、团购、抽奖等常规的优惠营销模式,借助节假日的温情营销可以更好地拉近供求双方的距离,也更容易引起客户群的共鸣。而且,选择在七夕期间搞活动,不仅能够增加楼盘的节日气氛、汇聚人气,还可以更有针对性地对特定客户群制订营销计划。”某楼盘的策划经理向笔者介绍,七夕节活动为楼盘聚集了人气,来访量的增加对于楼盘而言绝对是好事,因为只有让意向购房者来到现场,才有机会实现销售。

抢得市场先机,蓄势“金九银十”

“抢得市场先机,才有利于长期销售。楼市目前正处于淡季尾声、‘金九银十’的传统旺季将近的时候,利用七夕节进行一系列的活动或者推出营销优惠措施,吸引刚需置业者,对房

地产市场进行预热,更有利于品牌推广和形象宣传,对即将到来的旺季有一定好处。”有业内人士认为,即将到来的9月和10月,市场上也将进入婚嫁的高峰期,婚房有望成为楼市的一个重要支撑。再加上部分准新人在购置婚房上属于刚需客户,消费能力不容小觑。当前针对这部分客户群的营销,也算是“金九银十”提前抢客的一部分。

据衡阳房地产信息网数据显示,仅7月份,我市主城区便有6个项目下发预售许可证,合计房源966套。新房源的大量入市,也将让置业者有更多的选择空间,将刺激积攒的购买力释放。在时下销售较为清淡的情况下,借助七夕这个特定日子进行营销,对于不少项目来说,或许是下半年最好的推广机会之一,既可避开竞争激烈的“金九银十”,又可抢夺一波刚需热潮。因此作为七夕节绝对主角、日后市场中坚力量的年轻客户群体,自然成为房企追逐、培育的重点。

相关链接:准新人购房五大攻略

攻略1:做好买房预算和计划

结婚买婚房,大多数年轻人经济能力相对有限。买房时,首付部分可能男女双方自己出一部分,另外还需要依靠家里帮忙。买房需要缴纳一些税费,还需要预留出未来收房后装修买家具的费用,结婚也需要花钱……这些未来的支出项都要提前考虑好,再决定手头的资金怎么分配。另外,在选择还贷方式和金额时,可以优选等额本金的还款方式,注意还款金额不超过家庭月收入的30%—40%,否则有可能会影响到未来的家庭生活质量。

攻略2:交通及生活配套是否完善

具体选择房子时首先要关注项目周边的交通和生活配套,如果交通不便捷、不完善,会加大出行的时间成本和费用。因此,婚房四周交通是否便捷?主要的公共交通工具是什么?距离城市快速路是否路线顺畅?这些涉及到交通配套方面的信息都要搞清楚。

攻略3:户型设计是否合理

在购买婚房之前,双方需要关注一些未来发展中可能遇到的问题。比如父母是否同住?两三年内有没有生育计划?这些问题都与房子的户型布局密切相关。从长远来看,居住的舒适度是一件必须考虑的事情,户型是否通透方正,功能分区是否合理都要好好考量。一般情况下,总价差不多的前提下,能选三居室,就不选二居室;能选双阳面卧室,就不选单阳面卧室;能选大横厅新户型设计,就不选传统户型设计……尽量从户型上满足未来居住生活场景所需,并为家庭生活预留未来的发展空间。

攻略4:教育配套要有前瞻性

年轻人第一次购房的时候一定不可忽视教育资源的问题,买房时多考虑一些问题没有坏处。在预算范围内,考虑居住的同时,一定要把教育资源考虑进去,至少在小学阶段,未来不用再为孩子的教育入学问题发愁,6—10年内可以不用太着急置换。

攻略5:交房时间要问清楚

对于即将步入婚姻的年轻人来说,买房时最关注的一个问题就是交房时间是否赶得上结婚用?如何准确获知楼盘的交房时间?除了置业顾问告知的交房时间、购房合同上写的交房时间之外,还需要侧面了解一下开发商的实力和口碑,是否面临重大的债务、是否有延期交付的先例、项目的施工进展快慢等等,再综合判断告知的交付日期是否可靠。

我市7月成交均价5765元/m² 改善型楼盘上涨幅度较为明显

衡阳晚报讯(吴帅)日前,衡阳房地产信息网发布我市今年7月新建住宅商品房成交均价及住宅成交TOP10楼盘榜。其中住宅成交均价为5765元/m²,相较6月住宅均价5803元/m²略有回落。

从7月主城区各区域成交均价来看,蒸湘区成交均价为5973元/m²,珠晖区5491元/m²,雁峰区5530元/m²,石鼓区5766元/m²,蒸湘区依旧领先。有业内人士表示,根据成交均价的表现可以看出,在此期间衡阳楼市虽迎接了一波利好政策,二季度末回暖态势明显,但当下楼市信心仍有待提高,网签表现平平,楼市的整体回暖、成交恢复性增长仍需时间。

从上榜楼盘来看,衡中心依旧跟

上月一样占据榜首位置,其次,雁归来、檀樾、中泰天境、融冠乐城、中领壹号院子、银泰红城、十里江湾、承龙大名城等楼盘皆为每月销量榜中的常客。生态天宸、九里晴川两个新面孔在7月表现优秀,分别占据了第八跟第九的名次。

不过值得一提的是,7月榜内房价不少楼盘均价呈上涨趋势。其中碧桂园衡中心、美的金科檀樾、汇方雁归来、承龙大名城均涨幅较为明显,而汇方雁归来本月均价6810元/m²,上月均价6320元/m²,涨幅达490元/m²。

从数据可以看出,均价上涨的皆为有较强改善型属性的项目。这也说明市场回温中率先发力的是高收入人群、改善需求购房群体。

7月“百城价格指数”出炉 环比止涨转跌

日前,中国指数研究院(下简称“中指院”)发布的2022年7月“百城价格指数”显示,全国100个城市新建住宅平均价格为16204元/平方米,环比微跌0.01%。

“百城价格指数”显示,7月,全国100个城市(新建)住宅平均价格为16207元,环比止涨转跌,跌幅为0.01%。具体来看,45个城市环比上涨。与上月相比,7月上涨城市数量较上月减少2个。具体来看,宁波、西安、武汉均受高于城市均价项目入市带动,新建住宅价格环比分别上涨0.70%、0.40%和0.31%;南京、北京等24个城市环比涨幅在0.1%(含)—0.3%之间。

47个城市环比下跌,与上月相比,7月价格环比下跌的城市数量增加6个。具体来看,哈尔滨、温州环比跌幅相对较大,分别为0.53%和0.52%;常熟、湛江环比均

下跌0.51%;上海受低于城市均价项目入市影响,环比下跌0.50%;昆明、天津等7个城市跌幅在0.1%(含)—0.2%(含)之间;连云港、惠州等35个城市跌幅均在0.1%以内。

同比来看,全国100个城市(新建)住宅均价较去年同期上涨0.52%,涨幅较上月收窄0.36个百分点。新建住宅价格同比上涨的城市个数为56个。其中,西安同比上涨7.59%;成都、徐州等25个城市涨幅均在1.0%(含)—5.0%之间;新乡、南京等38个城市涨幅在1.0%以内。廊坊、湛江等36个城市新建住宅价格同比下跌。其中,廊坊、湛江同比分别下跌3.42%和3.02%;肇庆、温州等12个城市同比跌幅均在1.0%—3.0%之间;张家口、宜昌等22个城市同比跌幅均在1.0%以内。

据红网