

为打破营销僵局 众开发商给力促销

港城楼盘“促销季”提前来临

“金九银十”未到,港城众开发商为改变上半年楼盘销售僵局,率先打起“促销战”,给出多样购房优惠活动,让不少想要购房的市民心动一番,但也有市民表示,对于这些优惠活动并没有觉得有多少“利”可图,更盼望实质性的降价。

淡季不淡
优惠多样

对港城诸多开发商而言,外地人一直都是一个重要客户群体,作为沿海旅游城市,日照正处旅游旺季,游客众多,不少沿海区域楼盘,也不忘把握时机,开展多样促销活动,给出不少购房优惠,狂赚人气。

蓝天集团为庆祝成立14周年纪念日,大型感恩特惠活动隆重开始,10万抵20万超低折扣进行中,买房即送出小笔记本电脑。其中,蓝天国贸中心20万抵50万、蓝天海景国际10万抵20万超值购房活动吸引了众多购房者的眼球,另外团购还有更多优惠。记者从蓝天海景国际售楼中心了解到,楼盘给出的购房优惠力度很大,加上沿海区域现在游客众多,每天都会接纳不少有购房意愿的外地游客,其中也不乏投资者身影。

四季春城、友谊家园和玫瑰山庄在8月1日—9月20日活动期间,购房者凭军人证、教师证购房享额外特惠,最高优惠10000元。

由德瑞房产开发的海通大厦,位于日照市迎宾路与菏泽路交汇处,现在购房按揭99折,一次性付款98折海通。

还有部分楼盘推出了特价房

吸引购房者,这在购房者中带来不少轰动,不少人认为特价房就等于变相降价,只是降价的范围有限,购买特价房比较实惠,但是特价房楼层位置等方面都被限制,而且数量毕竟十分有限。

消费者 依旧观望

“现在买房子给出的优惠明显比以前多了,而且搞促销的楼盘也不少,买房有比较大的选择余地。”在凤凰花园售楼处正在看房的王先生说,每年9、10月份开发商都会集中开展促销活动,给出的优惠力度较大,而今年促销提前到八月份就已经开始,现在买房比较划算。

石臼市民房先生对开发商给出的多样促销和优惠活动有着自己的看法。“送家电,送汽车等等,只是开发商吸引入气的噱头,只要明白人仔细一算其实这些优惠十分有限。”房先生说,房子价格一直在涨,基本是一个月一个价,这些优惠相比高昂房价只是杯水车薪,购房者很难感到房子会便宜。

房先生说,他更希望开发商在折扣上给出更大的优惠,现在不仅房贷利率八五折优惠取消了,存贷款基准利率也连续上



日照不少楼盘给出不小的购房优惠 本报记者 刘守龙 摄

调,对于一些刚性需求者来说,如果开发商不给出大的折扣优惠,很难吸引购房者。

记者也观察到,虽然港城不少开发商在八月份就开始了系列营销活动,给出的优惠也是多种多样,但是,细算下来,除去这些购房优惠,房款也就优惠近万元,实质性的降价远远没有开始。

业内人士称 降价才刚开始

房地产营销人士认为,现在开发商给出的优惠只是对市场的试探,因为受房地产调控大环境影响,市场总体还是不景气,开发商都不敢贸然试水,只能开出部分优惠看看市场反应如何,如果反应强,说明市场还存在一定的刚性需求和投资需求,开发商就可以灵活调整销售策略。

该人士认为,面对上半年未售出的剩余大量库存,加上下半年多家楼盘开盘、推盘带来的新房进入市场,存量房的数量会达

到历史高位,而从目前形势来看,外地购房者受抑,本地购房者购买力不足,短期内很难将这些存量房消化。随着时间的延长,开发商的资金压力会日益显现出来,而“金九银十”是今年最后一次销售契机,如果不能回笼到足够的资金,开发商就很难有充足的“粮草”渡过今年的寒冬。“也许还会有更大的折扣优惠,甚至是区域性的降价,毕竟有开发商会撑不住的。”该人士分析。

本报记者 刘守龙
编辑:刘守龙 组版:韩小青



一宅风范 足以升华大地

【中式典范院落人居 实景样板区恭候品鉴】



现代科技的应用，以网络版、堡垒机管理系统、邮件网关和防病毒系统、身份识别鉴别和中心log集中处理等，满足各种中核的工业安全管理和服务。

VIP.0633-8089666/777 项目地址：海曲西路西侧(竹洞天东侧)

开云集团、爱马仕集团。 > <http://www.richelieuimagine.com> | 品牌设计 | 上海开云集团 | 品牌设计 | 在法国本土 | 文内勒海 | 品牌全案设计 | 德和康纳 | 广东开云集团