

# 房产周刊年度盘点: 2012 楼市演绎精彩大戏(中)

□记者 黄兰芬

## ■ 客源之争

### 笼络返乡客

近年来,一线城市房价过高,置业门槛高不可及,“挤出”效应促使一些上班族回乡买房。同时,咸宁城市建设快速发展,城市价值显著提升,吸引了那些有着故乡情结的人回乡购房。而咸宁房价在省内来说处于洼地,对在大城市工作的人来说,买房的压力小,更吸引了不少咸宁籍在外务工人员。返乡置业成了热门话题。

### 从娃娃抓起

营销制胜时代,需求群体被楼盘划分越来越细,儿童也成了营销对象。特别是在暑期炎热的楼市淡季,开发商营销打起“娃娃”牌。

大型楼盘及一些教育地产楼盘通过与学生、教育部门及其他机构联合,举办体验、竞技、休闲活动,宣传楼盘自身。

儿童没有消费房子的经济能力,似乎跟楼市销售没有关系,为什么楼盘如

去年,在抑制投资、投机的政策下,刚需购买者成了开发商主要的争夺对象。其中,具有经济实力的返乡置业者是房产商争夺的主要目标。

为抢夺返乡客,开发商也使出了浑身解数:广告攻势、低价引诱、延时服务、组团看房、上门营销……每到春节、十一等长假,楼盘之间返乡置业客户的争夺战就打响。

此注重对其的营销呢?原因有三:其一,组织少儿活动或许不能对成交有直接的促进作用,但对于吸引人气、提高口碑依然有正面影响,可为后期销售打好基础;其二,通过活动加强业主之间的联系,楼盘也可以通过这样的活动挖掘出更多的购房信息;其三,抓住父母为孩子读书进行改善置业的心理进行促销。

## ■ 市场之争

### 深入县域

市区快速的发展形势,良好的教育配套设施、优美的居住环境,吸引了很多县域居民到城区置业安家。

开发商也意识到县市购买力巨大,纷纷将目光“向下”,开垦县域市场。有地产从业人员搜集资料分析,县域人口众多,占全市人口的85%,各县总人口约230万人,按照年龄阶层阶梯所占比例分析,15-35岁的人口约70万人,县域的刚性购房群体很大。

在县域市场上,很多楼盘加大力度,

财力的投资。城区多个楼盘都在各县进行广告宣传、营销。通过报纸、网络、短信、发放广告单页、张贴宣传横幅等多种方式,让县市居民了解市区楼盘情况,培养县域市场的潜在购买力。

各县的城市化率大幅提升,大量的农民变成市民,带动了当地经济发展。县域房地产市场环境好、地价低、升值潜力大,不少开发商将县域作为投资开发的重点。

### 走向武汉

来咸宁购房定居的武汉人越来越多。在我市开发建设的一些房企,瞄准了武汉的市场,于去年8月在武汉成立咸宁市(武汉)旅游·房地产推介展示中心,为咸宁房产项目搭建宣传平台。

2012年9月14日,咸宁市(武汉)旅游·房地产推介展示中心组织我市多家房产企业,参加第33届武汉房地产交

易展示会暨武汉城市圈房地产博览会,宣传咸宁房地产业产品,获得一定的成交量。

以武汉为中心的“1+8”城市圈内城市联系越来越紧密,在武汉设立房地产推介展示中心,一方面宣传咸宁,另一方面为城市圈异地购房需求带来便利。

## ■ 领域之争

### 延伸产业链

2012年,在住宅市场不温不火的情况下,一些开发商不再满足单一的住宅开发,以此为基础向外围领域拓展。

去年,有开发商将住宅项目和温泉旅游项目结合成温泉旅游地产,挖掘市场更大的潜力。温泉旅游地产项目区别于一般住宅项目,也和旅游地产项目不一样,具有不可复制性。它不仅具备的居住功能,还具备养生、休闲、娱乐、度假的功能。

### 开发新领域

看到住宅购买的限制、需求的萎缩。一些房产商另辟蹊径,将资金投入写字楼中,开发新的领域,寻求新的经济增长点。

2012年5月底,咸宁劲风实业有限公司投资兴建的我市首座5A甲级写字楼——劲风·财智领域封顶,为消费者提供高端、专业的办公空间,入住的公司可享受智能化办公系统、智能化通讯

系统、智能化楼宇系统、智能化安防系统、智能化消防系统的服务。专业写字楼的出现,填补我市城区写字楼市场的空白,推动一个区域和一种商业模式的兴起。

此外,越来越多的开发企业瞄准了商业地产,我市房地产市场发展更加多元化。

## 中央城 举办红酒品鉴会



元旦,中央城举办红酒品鉴会,获得到场客户的纷纷称赞。

当天,中央城售楼大厅内欢声笑语,到场的客户纷纷碰杯恭贺新年。许多客户通过此次活动对西方红酒文化有了一定了解,并抱得中央城发放的奖品而归。

(商莹 黄兰芬)

## 新华·清苑 一期喜封金顶

1月8日,位于长安大道116号(原鄂南新印刷厂)的新华·清苑项目一期顺利封顶。

新华·清苑项目是长江出版传媒集团下属子公司——长江崇文文化地产有限公司在咸宁投资的首个地产项目。开发商致力于将该项目打造成一座高品质的生态人文住宅。项目总占地面积5.3万平方米,总建筑面积13.9万平方米,其中住宅面积13万平方米,商业面积8千余平方米。项目分两期开发,项目一期四栋现已全部封顶,户型为85-131平方米的二房三房,两梯三户。

该项目负责人介绍,新华·清苑在注重建筑品质及小区环境,安全文明施工的同时,正积极着手园林绿化建设,完善样板房示范区的环境。

(洪光进)

## 璟湖世纪城 举办VIP答谢会



1月5日晚,璟湖世纪城“感谢有您VIP答谢会”在旗鼓大酒店圆满举行,一百多位VIP持卡人出席了本次答谢会。持卡人一边享用美味佳肴,一边观看歌舞表演。活动中穿插的抽奖环节和互动游戏更将现场气氛推向了高潮。

据了解,璟湖世纪城近日推出老带新活动。成交后,老业主可获得1000元现金奖励,新业主则可获得5000元购房现金券。优质房源仅26万起。

(蔡立)

