



## 五大名盘特惠集结,周末本报带您“淘”房去 周六,第二波市州看房团来袭

### 售楼部喊你去捡钱

房地产市场遇冷的时候怎么办?

一位业内人士曾这样调侃:楼市遇冷有三宝,降价、转介、撒钞票,招招奏效。

就在10月最后一周,即将开盘的协信·星澜汇把滨江新城“搅”得好不热闹——集人脉送1000元现金!一夜之间,这条活动微信引起了数百人疯狂转发和评论。活动当天,尽管离活动开场还有半小时,售楼部现场就已经引来数百位微信粉丝“提款”。

同样的暖场活动,也曾在渔人码头售楼部上演,派送的现金虽然没有四位数,但出手阔绰的开发商仍让队伍无怨无悔地排到了售楼部门外。

事实上,从“十一”黄金周开始,各大售楼部的表现就越来越阔,从派闸蟹、派家电、派购物卡,到直接派送现金,据不完全统计,10月至今,免费派发礼品和现金的售楼部已经超过30家。

“只要你关注各大楼盘的活动,一个月随便赚千儿八百的。”一位在协信·星澜汇现场领钱的市民告诉记者,自己已经在各大售楼部领过好几百元现金和购物卡,家里新添置的几款家电都是各大售楼部买的单。

“酒香也怕巷子深啊。”一位从事活动推广的媒体人认为,在长沙楼市供应量居高不下的市场背景下,产品要在市场露个脸实在不易,通过大手笔派发福利的暖场活动吸引人气,也是营销战争愈演愈烈的无奈之举。

记者点评:通过活动营销一夜成名的例子有许多,房企在产品、服务方式、活动促销等各方面一起发力,使得营销效果更好。从售楼部派发福利的慷慨程度来看,楼市的营销战争确实已经白热化,而开发商为了让产品信息释放出去,达成服务销售的目的,也是不惜成本了。 ■记者 刘婧

11月1日,尽管天公不作美,但湿冷的绵绵细雨并未浇灭邵阳看房团的热情。来自邵阳的80多名看房者每到一个楼盘,都仔细听置业顾问的讲解,问户型、问配套,希望能“淘”到一套适合自己的房子。

为了满足市州购房者置业省会的需求,11月8日(本周六),本报将继续携手市州主流媒体组织第二波——常德看房团来长沙“淘”房。

“长沙作为省会城市,集中了全省经济、教育、文化等多种优质资源,我们想要分享这种优质资源,买套房子就是最大的捷径。”邵阳的朱爹爹告诉记者,近期听说房贷利率下调,长沙楼盘优惠力度不断加大,感觉自己给孩子在长沙买套房子的时机到了。

在此背景下,告别观望的市州人群不在少数,据长沙市房产研究中心公布的数据显示,10月以来,住宅交易量不断提升。同时,记者了解到,参加本周六看房活动的5个楼盘均为省会有口皆碑的品质项目,各大参展楼盘还针对本报市州看房团给予特别优惠。



上周末,邵阳看房团把售楼部沙盘团团包围。

### 五大楼盘优惠一览:

**方略城市广场:**长沙地铁3号线上盖城市综合体,项目由总部国际办公区、城市商业区、品质生活区、精英SOHO区四种业态组合而成。目前,市州看房团团购小三房交5000元减5万元,四房户型交5000元减6万元。

**高岭国际商贸城:**省、市政府重点项目,是长沙市政府指定老市场外迁承接地。项目首期建材旺铺认购当日,曾创下数千客商排队认购盛况,目前项目正启动二

期综合百货区认筹登记。而一期仅剩3楼房源可供选购,均价约9000元/㎡。

**澳海澜庭:**3880元/㎡一口价的澳海澜庭,现在还推出交5000元抵3万元的优惠。项目位于长沙市府北滨水新城板块,是长沙谷山板块建筑体量达百万㎡双公园洋房社区,社区户型户户都是南北通透,得房率超高。

**阳光丽城:**活动期间,项目折后均价在6300元/㎡-6500元/㎡之间,项目周边

有地铁2号线B段及4号站点,并有多条公交线路、城际轻轨等立体交通路网。而位于项目东南角的长郡滨江学校,可为业主子女提供优质教育资源。

**利海米兰春天:**项目位于洋湖垸西南角,目前132㎡房源均价在4700元/㎡左右,可享受交4000元抵3万元的优惠,交房时间预计在2015年;127㎡房源今年年底可交房,现在享受交6000元抵8万元的优惠。 ■记者 桂思雨 刘婧



全国全网覆盖 | 线上线下同步 | 价格击穿底线 | 消费无怨无悔

# 双11来了

# 11.8-11.9

# 大自然地板 裸价 价格穿底

11.8-9  
抢鲜战  
抄底抢单

11.11  
狂拍战  
上天砸钱

11.15  
捞底战  
最后有限

详情咨询全国各大专卖店或天猫大自然旗舰店  
3200家门店与您坦诚相见!

0731-84689250  
湖南各大自然地板专卖店