

房企跨界营销花样百出

“双11”离长沙楼市有多远？

自“光棍节”变身“购物节”以后，每一年的11月11日都成了一次全民狂欢，就在刚刚过去的11月11日，天猫“双11”交易额突破571亿元，打破了去年天猫创造的世界最大单日成交纪录。

面对国人惊人的消费力，预测这一数据将持续刷新的人越来越多。

就在今年的“双11”，多个品牌房企进行了声势浩大的跨界合作，长沙楼市也有项目宣布启动“双11”计划，而网购消费群与房企目标客户之间千丝万缕的联系，成了11月长沙楼市研究的一项新课题。

楼市的“双11”来了

“淘宝花了多少钱，就可以直接冲抵多少房款”，前不久，万科这一举动激起了淘宝用户的购房热情，尽管活动范围并未惠及长沙，却成了今年房企跨界合作的一个典型。

房地产企业联手电商卖房子的余热未退，长沙万科在11月11日凌晨宣布：万科长沙分公司参与淘宝网进行的全面合作中，旗下魅力之城、白鹭郡、紫台、金域缦香、梅溪湖等多个项目准点展开与天猫的合作。当天，淘宝用户在线支付1000元定金，48小时内办理购房手续，可以享受单套最高可优惠20万元。

在“双11”节点“触网”联动优惠的还有绿地。据了解，“双11”期间，绿地中心写字楼当天的淘宝消费即可抵扣相应房款；绿地香树花城也在节点放出了11套特惠房源，而“淘宝购物我买单”政策，购房者最多可抵购房2万元优惠。

“触网”不止这一天

今年以来，房企在长沙市场的营销革新，用“花样百出”来形容毫不夸张。

早在11月3日，方兴地产宣布全国11城22盘齐发，4400套房源，共释放3.3亿元的购房优惠。而长沙金茂悦、金茂梅溪湖、金茂广场三盘齐推“金茂双十一光盘节”十重惠。

“复地集团早在10月10日就开始在天猫上进行‘双11’宣传。”复地·崑玉国际品牌负责人告诉三湘都市报记者，长沙项目早已加入到了电商的购物狂欢中，并在10月10日至11月期间持续进行线上推广，“双11”还同步启动了“1111元送车位”的活动。

旭辉旗下，御府、国际广场、香樟公馆三盘都在这一个节点前启动了优惠。记者了解到，参与“双11”活动的每个项目均放出了11套特价房，其中旭辉国际广场“双11”促销价格较首次开盘的特价房每平方米少了三百多元，据该项目品牌经理介绍，优惠刚刚释放的周末就卖了8套，都等不及“双11”。

购物到购房有多远？

“若从结果导向来看，‘双11’带来的刺激并不如十月的‘央四条’新政。”复地·崑玉国际品牌负责人认为，尽管大家都在迎合“双11”节点，但更大程度还是炒作时下的热门话题，销售成绩最终还是跟市场大环境有关。在他看来，“双11”更多的是概念性营销，效果不如做平台、做资源整合的电商。

“长沙是一个非常考验营销人能力和耐力的城市。”一位大型国有房企长沙区域公司营销总监向记者表示，三年来，长沙房价一直上不去，利润挤压得很薄，在市场环境不好的背景下，不少企业都是亏着。

“然而，即便是亏着卖，以价换量也不一定被市场买账。”一位业内人士感慨说，若房企真能完成庞大的电商消费群与房企目标客户之间的转化，或许能为销售找到新的增长点，但要在新领域中拔得头筹，又谈何容易。

■记者 刘焯



早在“双11”节点前，长沙有楼盘已启动相关优惠。

记者 刘尚文 摄(资料图片)

浏阳：产业之城 凝聚楼市消费力

先后荣获“中国花炮之乡”、“中国优秀旅游城市”、“中国人居环境范例奖”等称号的浏阳市，2013年全市实现地区生产总值924.3亿元，增长14.5%；财政总收入、规模以上工业增加值等主要经济指标增速保持长沙前列。

“1月-10月，我市房地产开发投资41.96亿元，同比增长53.87%；商品房销售面积为102.17万㎡，同比增长30.49%。”浏阳市住房保障局副局长柳宪达指出，在产业、工业、经济、生态全面发展的促进下，今年的1-10月，浏阳市房地产开发投资、商品房新开工面积、商品住房销售面积均保持了理想的增长态势。

■记者 刘焯



“山水之城”浏阳市正向“湘赣边区域中心城市”蜕变。



年终冲刺，房企拼了

为了冲刺年关，房企不放过任何一次露脸机会。就在11月8日下午，三湘都市报记者探访了2014湖南网购节“房产家居博览会”，天气虽冷，但各家参展楼盘展开的营销大战，现场硝烟弥漫。

扮成灰太狼，来一个美女与野兽的合影；嘈杂的环境下，美女静静地弹竖琴；免费赠送爆米花；免费DIY拍照立取……在网购节现场，各家房企纷纷亮招，营销方式缤纷纷呈，为了年终目标，也是拼了。

“排队就送爆米花啊！”工作人员卖力吆喝着，润和·又一城展位门口排起了长长的队伍，如同爆裂开的爆米花，很热闹。

“我们今天带过来的抱枕都发吗？”

“全部都送出去，一个不留！”润和·又一城置业顾问对记者说，登记就免费送抱枕、护颈枕。

在英伦19栋参展区，同样也有很多围观者。美女站台，弹起竖琴，为嘈杂

的环境增添了别样韵味。

“我刚要踏进这个楼盘的展区，就被对面楼盘的人给拉他们那儿去了。”肖女士说，现场“抢客”太火爆，奖品很多。她给记者看了她的战利品，有抱枕、水杯、毛巾等。

集章送礼品也吸引了很多市民参加。据了解，每个参展楼盘都有一个特色印章，市民集齐各个参展楼盘的印章，即可在主办方那里兑换相应的礼品。

【记者点评】

年终将至，房企纷纷甩出福利博眼球，为完成全年目标做最后一搏。虽然10月份长沙楼市价量齐增，成绩可喜，但步入11月份的第一周，成交量却不似想象中持续攀升。的确，2014年给房企的时间已经不多，但可知的是，各个房企都未放弃，尽管促销手段让人眼花缭乱，甚至大跌眼镜，但努力在拼、在做总有希望。

■记者 桂思雨

资讯

50%签约率 红社会写字楼热销长沙

启动销售即完成约50%的签约率！

在今年长沙写字楼市场并不景气的情况下，红社会项目交了一张漂亮答卷。

11月8日，“红耀湖湘”红社会名企签约仪式暨销售盛启活动，在红社会营销中心旁大型城市广场隆重举行。据悉，目前已有雅美酒店、中浩建设、浦发银行等知名企业成功入驻。

红社会项目热销长沙的原因是什么？

“办公跟着政府走”，是红社会项目始终坚持的核心理念，也是企业未来发展方向。红社会项目位于省府政务核心区，是长株潭三城发展的省级行政商务中心，具有不可复制的行政、文化、教育等资源。红社会项目，是专门为区域内政府扶持企业量身打造的精品写字楼。进驻红社会的企业，拥有的不

只是一间办公室，更是符合企业发展趋势的全新平台。

在产品打造上，红社会非常注重市场细分，关注企业切实需求。不同于以往某些写字楼浮于表面的“高端配置”，红社会写字楼，配备有多项高品质实用配置，为企业带来高规格的办公体验。

值得一提的是，写字楼产品面积108-467㎡，整层面积1890㎡，适合各地驻省办、事业机构、大企业办公与投资。

除了资源整合与细分市场优势外，地段也是红社会项目热销缘由之一。红社会项目处省府区域北端，是区域连接市中心的重要位置。众多实力企业齐聚于此，商业、学校、金融、市政等配套齐备。受益于政府建设，区域内交通网络趋于完善。

■实习记者 向竹筠