

扫描二维码
关注微信公众号

实景营销唱主角 “眼见为实”最稳妥



▲万昌·现代东方样板间和园林景观示范区实景深受购房者青睐。

随着实景样板间逐渐成为吸引购房者的关键一环,许多开发商更加注重在项目开售的时候推出装修精美的样板间,以此获得购房者青睐。购房者的选择方式和选择标准也随之发生了变化——不是听开发商凭三寸不烂之舌大谈“以人为本”,而是实实在在地看户型是否好用;不是比较哪个小区的形象好、概念新颖,而是对比装修好的样板间厨房里哪个空间更宽敞,光线更明亮,是不是自己和家人喜欢的布局等进行全方位比对。

通过观看样板间、实景园林等,购房者能触摸到真实的家园,选择也变得更加理性。曾经,买房是云里雾里,听亲戚朋友介绍哪里就去哪里。地段和价格成了楼盘的两大要素,因为除了这两点,其余的什么也看不见。

而今,购房者可以闲庭信步,把自己将要入住的小区一览无遗,从环境、户型、物管、社区文化等各个方面全面地考察,从而得出理性的判断。不论是高层、小高层、二环路旁还是新开发的区域,通过购房者自身定位明确、按需踩盘的细致工作,购房者按需采购逐渐成型,整个楼市也得以全面发展。

买房看实景样板间更加心里有数

过去,购房者买房,可能只是看一个沙盘,几张户型图就下单了,可以说购房者对买到手的房子,只有一个想象。但房子是由一砖一瓦、一草一木构筑成的现实,日照时间、朝向和空气、房屋渗水、绿化程度、物业水平……所有这一切,都需要眼见为实。

随着楼市的发展和开发商营销理念的转变,越来越多的楼盘推出实景样板房,让购房者提前感受未来新家的面貌。也有越来越多的在售楼盘已经进入现房实景的状态,房子的优点和缺点都可以一览无余,可以做到心中有数。

“这个小区环境不错啊,绿化好,还有游泳池。”在某项目实地看房的林女士表示,相较于动工不久的期

房,更倾向买实景现房、准现房,户型结构、采光、小区环境、配套设施等都一目了然,“买了下一步就可以装修,能够尽快入住。”

已经有过一次置业经历,正在寻找改善型住房的市民吴先生对房屋品质要求比较高,“这次买房不像以前,过去没有经验,买房的时候只看了地段和效果图。景观效果、户型大小、公共配套等这些要素都没有看到真实情况。所以这次,我就下决心一定要选一个可以看到房子真实情况的项目。”

“很显然,好的园林景观自然会给项目加分不少。”有楼盘置业顾问表示,从市场需求看,目前市场上消费主体还是刚需,其中也有不少置业者都是刚性改善型群体。“相对于产

品价格,置业者似乎更讲究居住品质。”

现房实景的购买群体中两类人居多,或是刚性需求,他们缺少购房经验,更相信自己看到的实际产品;或是改善需求购房者具有一定的购房经验,对产品的要求较高,更愿意相信呈现效果。不过,这两类购房者都有一个共同的特点,他们购买的主要用途是居住,属于真实的购买需求。业内人士表示,在同一片区域,不同项目之间的单价差距有时候并不明显,这时候置业者就会综合考量小区环境、建筑品质、开发商实力等要素。对于当下置业者,选购楼盘除了有较高性价比,品质也不能打折扣。

开发商转向注重实景营销

随着楼盘品质的提升,开发商对样板房的打造也越来越精致,不但如此,精美的样板房作为一种营销手段得到了进一步的升级,对样板房的打造已从单纯的房内空间扩大到一个项目区域,包括大堂楼道、小区会所、园林景观等在外的公共空间都纳入了样板展示的范围,形成了一个样板区,充分展示了项目从内到外的空间效果。

一些项目的样板区不仅在硬件方面达到了交房的标准,在物业服务

上也让购房者提前感受家的氛围;真实的生活场景更能让购房者产生共鸣。对此,业内人士认为,样板区为消费者创造了一个“全景体验”的过程,这种真实的感受使房产营销更具人性化。面对变幻莫测的房地产市场以及日益挑剔的消费者,样板区的打造确实给楼盘销售起了推波助澜的作用。

不过,业内人士也指出,是否做样板区还要根据项目的需要来决定,不能一概而论。如果产品本身个性

出众、定位高端或者项目规模够大,就有做样板区的需要,这样对产品品质的诠释就会更加到位。但样板区是今后现房的一个组成部分,先期完成样板区的建设,对工程质量、统筹协调来说都提出了很高的要求,很多材料提前选择,也会带来一个成本的增加。因此,不一定所有楼盘都要做样板区,而是要根据楼盘本身的规模大小特点,进行相应的营销策略,适合的才是最重要的。

淡季买房可以看着买

随着传统意义上的淡季到来,目前玉林市场上也有不少现房房源,不少现房楼盘也推出了诸多优惠。在淡季,购房者可以看着买,房屋面积缩水、建筑设计变更、房屋质量等很多问题都可以规避,对于购房者来说,变被动为主动。淡季看房人数会出现较为明显的下降,购房者也能从旺季多人争抢一套房源的焦躁感中

挣脱出来,更加理性、细致地参观样板房和工地。如果是准现房,还可以现场体验房源户型、朝向、采光、实景景观等,慢慢进行对比分析。

最主要的是,这个时期除了可以更好地观察样板间,开发商还会采取各种促销手段以回笼资金,在众多的促销手段中,直接降价打折往往最受购房者欢迎。对于开发商急于去库

存的楼盘,在淡季销售量下降的情况下,房源价格松动的空间也可能更大,一些开发商也许会拿出少数特价房源,做噱头吸引客户“秒杀”。淡季买房,既有充裕的考察时间,又可以获得价格上的优惠,有需求的购房者不妨抓住时机及时出手。

(记者 廖晓东)