

房地产“去库存” 企业自身需练好内功

2016年年初,国家发布的包括降首付、降利率、降契税等举措,最根本的目的,是为了去化三四线城市的库存,而非一二线;事实上一二线城市由于供需关系紧张,库存积压很小。“房地产真正实现‘去库存’,还需企业练好自身的内功。”昌建·誉峰营销副总经理何海军说。

□东方今报记者 乔亚莉



昌建·誉峰效果图

房地产企业自身要“内功”扎实

对于未来信阳房地产行业的健康发展,何海军认为,除了政府要加大对购房者的扶持力度外,更重要的房地产企业自身,要做好以下几点:

一是注重内功,真正把品质做好。现在的购房者很挑剔,有时候一些购房者甚至比卖房者更专业,这就要求房地产行业要练好内功,把品质放在第一位。比如昌建·誉峰,为了打造真正的6星级皇家园林,我们不远千里到江苏常州,深入到众多的苗圃基地,采购移植百年的香樟古木,护佑业主幸福;再比如我们的园林,在很多地方都用名贵石材铺装,所投入的成本也比一般的园林要高的多,但是为了品牌和品质,我们必须用心、舍得去做,以顶级品质回馈顶层人群的厚爱。

二是做好服务。服务做得好不好,关系到业主以后居住的舒适度和满意度,更关系到房屋的升值速度。昌建·誉峰的物业为昌建物业,量身定制的服务体系,为业主提供五星级的尊贵服务:“零距离”管家式服务,“全方位”家政特色服务,“高科技”公共配套设施。社区物业管理采用24小时中央监控、周界红外线防护系统、门禁系统、一卡通系统、背景音乐系统、电子巡更系统、楼宇可视对讲系统、煤气报警系统、紧急报警系统等九重智能安防系统,全面捍卫业主安全,并保证居住的私密性。

昌建·誉峰还引入全社区WIFI无线智能网络覆盖系统,全社区实现WIFI网络覆盖,随时随地无线上网,让业主充分体验到前所未有的生活享受。

三是要注重创新。不能局限于区域市场,要睁开眼看世界,充分挖掘客户需求。例如本次昌建·誉峰84㎡全部升级精装修,就是洞察客户需求的选择,统一进行精装修,为后期业主节省了大量的时间和精力,让居住更健康,更省事,更有品质。

结合国家利好政策 吸引客户促进成交

何海军告诉记者,2016年第一季度,昌建·誉峰结合国家的政策大势,释放银行首付比例、利息、契税降低和

信阳购房补贴等政府性相关利好政策,利用0元抢房主题,减轻客户尤其是年轻人的置业压力,吸引客户到访

促进成交。

“与去年的第四季度相比,昌建·誉峰项目取得了较为理想的销量,仅3月份依靠

平销,就实现了150套的销售,在信阳市场创造了一个奇迹,更成为信阳业内的一种现象级热销!”何海军说。

三房以及大户型房源更受到购房者青睐

何海军介绍,从成交的数据来看,因为国家二胎政策的放开,90平方以上的三房以及大户型房源更受到购房者的青睐,以昌建·誉峰188㎡的大平层为例,约100万的总价,主要是终极置业,满足三代甚至四代人的居住需求。

“从今年3月份开始,188㎡的大平层,每个月的去化量都在20套以上,说明购房者对未来家庭成员的变化有预期,100平米以上的三房,未来市场去化量会更大一些。”何海军说。

昌建·誉峰推出一梯一

户的TOP系作品和84㎡精装修两房。一梯一户的TOP系作品在信阳独树一帜,是信阳昌建9年登顶之作,配置子母门、精装修入户大堂,智能密码锁、雾森系统、生态灭蚊系统等,具有很高的居住舒适度,这样稀缺的产品,赢得客户实现

热销,我们很有信心。

84㎡精装两房,首付仅需5万,1500元每平米的装修标准,全部采用国际一线品牌,适合投资、自住、养老等置业需求,未来必将供不应求。所以,下半年,昌建·誉峰的销售,必然会达到一个新的高峰。

昌建·誉峰贵宾专线:0376-8919999/3708888

项目地址:信阳市平桥区国际会展中心西200米(盛福乐方雅酒店对面)