

周口楼市春季回暖 现代城销售如火如荼 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_91_A8_E5_8F_A3_E6_A5_BC_E5_c123_282291.htm 在往年的情况下，无处觅春的3月楼市通常还是不温不火的淡季，也是随着季节回暖销售逐渐攀高的孕育期。今年的周口楼市似乎一夜间遍地“楼花”开，满盘飘红。特别是周口现代城获得了较理想的销售成绩，与其前期的营销努力及社会大环境分不开。营销：人气旺与否是成败关键 在房产销售过程中，人气旺与否是项目成败的关键，也是开发商最为看重并着重进行深度开发的一项。为聚集人气，提高销售，众多开发商采用了不同形式的方法和渠道，深度挖掘客户。同样，现代城为了聚集人气，也进行了各种努力，采用立体营销方式，在不同媒体以不同形式投放广告，并和业主进行积极对话、交流，唤醒当地人群对现代城的记忆，扩大知名度，树立良好的品牌形象。如今年年初对业主的春节慰问、参加元宵节期间的会展、设立现代城公交站点并建设候车亭等等，在一定程度上刺激了市场，塑造出一个崭新的公司形象和品牌个性。在销售管理上，公司以目标管理为原则，制定月季度目标、计划和绩效考核标准，奖励完成或超额完成任务者，严惩消极怠工未能完成任务的人员，并实行末位淘汰制。经过现代城全体人员的多方面努力，促成了3月销售的红火，为项目人气的大量聚集垫定了基础，也为下一步的开发做好了前期市场准备工作。案场：购房者扎堆签合同 3月16日，现代城展示中心的沙盘四周挑房的人围成了一堵墙，各个接待桌前坐满了等候签合同的购房者，一期怡景园小区内到处是看房的客户。

销售部的姑娘们认真、细致、耐心地向客户讲解陪客户看房，带着微笑的脸庞透出丝丝辛苦劳累，这是三月份经常能看到的情景。据统计，当月现代城销售部接待看房者500人次，意向购买者近百人，成交20多套房屋，比上月成交量提高300%以上，创造出现代城销售的历史新高。

思考：周口楼市的激活与现代城的机会

据调查，在现代城进入周口的2001年，周口本市的商品房均价为700多元/平方米，当时整个地区没有高档住宅项目，人们对居住也只是停留在“居有其屋”的传统认识上，对住宅的环境、物管、配套等认知较模糊。2002年中旬左右，现代城、万基城市花园、兰亭山水等三个代表现代居住理念的高档住宅项目分别开工建设。经过近四年的发展，三个高档住宅项目大大拉升周口的商品房房价，如万基的二期房价达到1700多元/平方米，兰亭山水的独立别墅均价达到3000多元/平方米。房价提升的同时，当地对高档住宅的认识也有了质的转变，人们的思想认识得到了发展和飞跃，针对居住的环境、配套设施、生活便利性、舒适度、安全等方面提出了较高的要求。在政府提出建设社会主义新农村、促进中部发展和对重点城市的房地产进行宏观调控的大环境下，从中部城市与其它城市的房价差距、周口另外两个高档住宅项目的成功操作、河南省其它房地产开发企业省域化经济运作的成功等方面来看，未来几年内会将大量资金进入地级市，这已经成为一种趋势和事实。就周口而言，郑州新世家、浙江中都等企业已经在周口大规模圈地，河南建业等河南品牌开发商多次到周口考察项目，欲在当地大展身手。可以说，周口房地产的发展到了一个关口，处于大发展的前夜，如果现代城在此时把握住时机顺势而上，必将

在市场上占据有利位置，甚至成为周口房地产市场的领跑者；但如果我们错过这个时机，而让其他开发商抢占了制高点，那可能会对现代城的发展产生很大的挑战。期望：现代城二期尽早入市

2005年11月16，周口现代城二期项目评审会在周口饭店召开。经过周口市政府领导及电业局、自来水公司等单位领导及有关人士的评议，现代城二期开发规划顺利通过评审，市领导及专家给予了非常高的评价，普遍认为二期的规划建筑设计在全国都是一流的。二期项目位于一期项目的正南面，规划用地面积为3万多平方米，该地块北临周漯路，南临建新路，具备良好的区位优势。规划定位为环境与文化共生的高档住宅小区。在建筑形式上为13栋5-6层的多层住宅及公建，总建筑面积为44585平方米，总套数为249户，在建筑、景观、户型、配套上与第一期相比均有一定幅度的提升，通过高绿化率、宽楼间距、低容积率等保证了住宅景观最大化的延伸和利用。现代城二期拥有1万多平方米绿化的中央公园，与一期的1万多平方米小区园林、丰富的园林景观遥相呼应，成就本地区独一无二的双公园景观。在二期的精美蓝图面前，现代城公司员工情绪高涨，对其前景充满憧憬和热望。二期还未开工，相当多的客户已表达出购房意向，很多客户询问动工的具体时间，对现代城的动态十分关注。现在的内外部环境对现代城来说是一次最大的机会，二期的施工建设也将是现代城发展的转折点，是周口房地产发展的一大步。二期的尽早入市，可谓万众期盼。让我们共同努力，共创现代城的辉煌！

欢迎与globrand（全球品牌网）作者探讨您的观点和看法，叶禾简介：湖南大学本科双学位，曾从事多年电视采编工作，之后任某全国连锁美容品牌河南代理公

司企划部经理，现任河南周口现代城建设有限公司策划部经理。长期从事营销宣传、广告策划、品牌推广工作，并有些许心得，希望和大家交流。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com