



春节在中国人的心中无疑是最为重要的日子，同时也是不少商家集中促销吸金的日子，曾几何时也是楼市营销的一个关键节点。但是伴随着楼市进入白银时代，开发商对于春节的反季节营销也失去了信心，更多的是通过线上的活动吸引人气，而作为主战场的售楼处却基本上处于“停业状态”，只有少量的人员值班，而鲜有客户上门。同时一线城市与二三线城市分化进一步加剧。

售楼处里的春节

北京日报记者 赖大臣 董家声 阿茹汗 实习记者 彭耀广



冷热不一

正月初六，北京商报记者走访了多家房山良乡大学城区域的新房项目售楼处，售楼处多半处于闭市状态，有些留有值班人员，但春节期间来访客户稀少，节日里开发商也都没有做销售宣传为节后蓄客。售楼处冷清的景象让记者想到了去年11月来良乡的情景，当时多个楼盘都在做促销活动，地铁出口有很多发宣传页揽客的销售人员，售楼处里也随处可见跟购房者讲解洽谈的销售人员身影，对比之下，春节楼市显得更为冷清。不过一些此前知名度较高的项目并没有放过春节的营销节点，依然通过现场活动吸引人气。



首开熙悦睿府·书香

售楼处处于2月17日-25日放假，2月26日(初八)正式上班，项目售楼处锁着的门前张贴着放假通知。据悉，该项目二期在售，主推40-53平方米小户型办公产品。



京投万科新里程

售楼处除夕开始放假，初一到初四闭市，初五开始有销售人员轮流值班。值班销售人员介绍道，春节期间项目没有开展销售的活动，值班这两天基本没有客户来看房选房。



北京时代广场

售楼处按国家法定假期休假，初七上班，春节期间每天有两名销售人员轮值。轮值人员介绍道，春节期间每天有五六个客户来看房，目前有团购优惠，春节没有做什么促销活动。



金地朗悦·YOYO派

售楼处除夕至初二闭市休假，初三到初七有销售人员值班，初八正式上班。值班人员介绍道，项目目前还剩十余套房源待售，也没有什么优惠促销活动，春节值班期间很少有客户来现场看房。



智汇雅苑

售楼处门庭紧闭，春节期间闭市。据悉，该项目于去年3月23日开盘，主推80-150平方米两到三居，目前仅余少量房源，预计2015年6月毛坯交房。



远洋·春天著

售楼处春节期间休假至初七上班，只有物业人员在售楼处值班。值班人员介绍，项目目前正在排卡，开盘日期待定。据悉，项目G2号楼预计2015年一季度开盘，所推户型为36-38平方米LOFT。

方兴

春节期间最为热闹的要数亦庄金茂悦项目，该项目推出了“7天7套7折房”的特惠活动，从大年三十到初六的春节假期，热销的128平方米和167平方米的7套房源可以享受7折优惠。除此之外，在春节期间售楼处还举办了雀圣大赛第二季。“我们项目春节期间基本上没有休息，还搞了暖场活动，吸引了不少购房者来到售楼处。”方兴地产北京公司相关人士表示。

旭辉

“我们在节前的营销会时就确定了一定要抓住春节期间的返乡潮，从大年初三开始就全员上班，同时还举行了一些促销活动。”旭辉地产相关人士向记者表示。同时旭辉旗下的御锦项目在春节期间也保持开房状态，春节前还推出了“15万抵30万元”和“2.1万元/平方米团购价格”活动，而且这些项目的优惠力度会在春节假期后进一步加大。

合生

春节期间，合生滨江帝景售楼处举办了五项活动吸引客户，一是童趣庙会，如捏糖人、拉洋片及年画DIY等年味互动游戏；二是提供小羊公仔和新春对联、全家福拍摄服务；三是惊喜红包墙，春节期间来访就可摘取红包；四是买房可砸金蛋，最高赢取3.6万元优惠；五是初一到初七一天一套特价房活动。（相关报道见C2版）

热