

7月全市一手住宅成交2216套 成交量处于低位,成交价格环比趋稳



江门日报讯(文/图 记者李银换)近日,市住建局公布7月全市楼市主要数据。7月全市一手住宅成交2216套,成交均价7848元/平方米。总的来看,7月一手住宅成交量处于低位,成交价格环比趋稳。

在受访的业内人士看来,为提高关注度、发挥品牌的影响力,房企在营销方式上不断突破创新。在传统的营销中心上下功夫,这些将年轻化元素融入项目的营销活动,已经不再单单是简单流于形式的标签化,而是从大众的关注角度、从与项目品牌的契合程度出发,真正落到实处。

日丰集团联合江门伟圣隆捐助助学 助力我市10名高中应届 毕业生圆大学梦



捐助助学发布会现场。

江门日报讯(文/图 记者陈祺伟)8月14日下午,“你的未来日丰管——2023年日丰品牌月公益助学”发布会在佛山举行。活动中,日丰集团联合日丰江门总代理一伟圣隆公司(简称“江门伟圣隆”)以实实在在的捐助助学行动,助力我市10名高中应届毕业生圆大学梦。

日丰集团副总裁郑立贤致辞时表示,多年来,“日丰人”通过强大的营销服务网络,资助学生达近千名、修缮学校20多所,所覆盖的城市和地区300多个,惠及困难人群10万人次。未来,集团将持续投身慈善公益活动。

中华少年儿童慈善救助基金会代表葛书然对日丰集团的这次慈善捐助助学表达了感谢。她指出,日丰集团以实际行动诠释民族品牌的社会责任。发布会现场,葛书然代表中华少年儿童慈善救助基金会向日丰集团颁发了捐赠证书。

LPR与房贷有什么关系?

“LPR是什么?跟我的房贷有什么关系?听说现在房贷利率下调了,我的房贷利率也可以下调吗?”2021年8月,市民余小姐在新会购置了一套住房,尽管已经还贷两年了,但她对于LPR与房贷利率的关系仍然有点懵。

对于不少购房者来说,他们贷款买房后只关心月供多少,而并不清楚房贷利率与LPR之间的关系。本期《房产小知识》栏目采访业内人士为市民答疑解惑。

嘉毅地产总经理邓桐棠介绍,现在银行的还款方式有两种,分别是固定利率和浮动利率。如选择固定利率,在还款期内房贷利率是固定不变的。而选择浮动利率,那房贷利率是根据LPR来进行定价的,房贷利率=LPR+/-BP(银行上浮/下浮基点)。

新玩法 咖啡店开进楼盘

“听说最近有个很火的江边咖啡店,赶紧去打个卡!”坐落于一片空旷的草地上,周围都是新建的住宅项目,同样位于这片草地上的,是粤海城的营销中心。

营销中心与咖啡馆之间百米来的距离看似毫无关联,但其实有联动,粤海城打了个不错的“隐形营销”。

粤海城为咖啡店提供了场地,也借着咖啡店吸引的人流量扩大了人气,不少社交平台上的推荐直接将咖啡馆的位置定在了粤海城,也在无形中为项目带来了客流量。

“没想到,还能边喝咖啡,边买房。”早在2020年,博学名苑就把咖啡店“搬”进营销中心。购房者在此喝咖啡,在买房看房过程中也可以产生文艺范儿与小资情调。

美智地产市场研究中心总监张镇兰分析称,楼盘营销中心的变化,一方面,是为了适应市场的变化,提高项目的竞争力和吸引力。随着消费需求的多元化,单纯依靠传统的营销方式已经难以满足客户的购房体验和情感诉求。

此外,通过在营销中心打造艺术馆、文化空间等场景,不仅可以展示项目的文化内涵和审美理念,还可以吸引周边的居民和游客前来参观、体验、互动,形成良好的口碑传播。

新体验 营销中心不仅是卖房的地方

不只是咖啡店,如今不少楼盘的营销中心还把文创店,甚至把图书馆的功能都容纳进来。时下,营销中心不仅仅是卖房的地方,更像是一个休闲的公共娱乐场所。

在台山博富·福美城,有一个气派的台山中心图书馆,总面积达2000多平方米,有纸质图书和电子书22万多册,红色图书、成人读物、教辅图书等一应俱全,如今已成为一个网红打卡点。

在保利城·美好白石生活馆,这里像一个城市展厅,通过一张张照片,为你讲述江门的故事,让你读懂江门。这里有江门首家醒狮IP文创店,可以买到各种江门特色精致周边产品。

面对愈加理性的购房者和更加成熟的房地产市场,传统的营销模式所发挥的效能越来越有限。在新的市场环境,营销中心的功能已经悄悄发生了变化。

“对于房企来说,营销中心的多元化经营,可以提高项目的知名度和美誉度,扩大项目的影响力和辐射范围,增强项目的市场竞争力。”张镇兰表示,对于购房者来说,可以享受更加丰富和多样化的购房体验,满足个性化的需求,未来入住后能享受更加优质和舒适的环境,满足休闲、娱乐的生活需求。



台山市中心图书馆坐落在博富·福美城小区内。



对于房企来说,营销中心的多元化经营,可以提高项目的知名度和美誉度。

走!去楼盘喝咖啡

越来越多营销中心『不务正业』,多元化经营成为新趋势

坐在江畔宽阔的草坪上,喝着咖啡,听着音乐,享受慢生活。8月15日晚,在粤海城营销中心旁的Add coffee咖啡店,举办了一场音乐节活动,现场人潮涌动。楼盘与咖啡店的梦幻联动,让楼盘成功“出圈”。

去楼盘喝咖啡咖啡,现在已成为不少市民的娱乐活动。

记者留意到,近年来,楼盘营销花样百出,而营销中心已不仅仅是卖房子的地方,有的与咖啡店联动,打造公共休闲空间,有的还在营销中心外打造星光夜市……通过“不务正业”,各大房企开辟了营销“新赛道”,实现多元化经营。

文/图
江门日报记者 李银换

江侨路板块有楼盘单价“7字头”

特价房源以天地楼层为主

江门日报讯(记者李银换)“周年大促”厚“惠”无限 限时惊爆价7282元/平方米入住江侨路,仅此3套,错过再无”……8月12日,一张海报在江门房产中介中广泛传播,并引起了众多市民的关注。究竟是哪个楼盘?真的如此低价吗?有什么套路?

记者获悉,该楼盘是位于江侨路与滨江新区交会板块的建发玖云府。据了解,这次的优惠房源主要在10栋,价格在7282元/平方米—7999元/平方

米,楼层主要是2、3、18以及顶楼,为建筑面积约99平方米户型。

上个周末,不少购房者到该项目看房,营销中心人头攒动。有销售顾问发布海报称:“今晚不打烊,越夜越精彩”。

8月15日,该项目销售顾问表示,特价房源以天地楼层为主,再加上这个户型开始清尾货,所以价格才这么优惠。目前,10栋建筑面积为99平方米的户型,仅剩203、304两套,单价为“7字头”。此外,该楼栋在售户型为建筑

面积116平方米四房户型,均价约8900元/平方米。购买指定房源,还送10年车位使用权。

嘉毅地产总经理邓桐棠认为,一方面,受市场因素影响,对项目销售情况有所影响,因此该项目通过降价促销,以提升销量;另一方面,受内部考核压力的影响,地方项目面对全年考核,需要采取一定手段完成目标,另外,项目的做法也是为了保证现金流。

