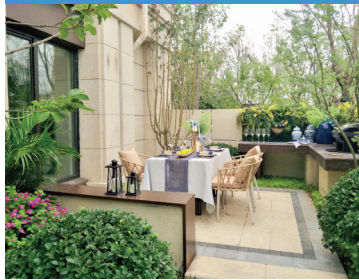


春节期间楼市营销升温

买房人：现在买房很合适

随着元宵节的结束，春节也已落幕，人们大都醒了年盹开始进入到正常的工作与生活之中。而与往年不同的是，今年春节期间悄然升温的楼市成为众多意向买房人关注的焦点，而且没有大张旗鼓的项目推广，也没有买房人之间过多的探讨，很多人便开始加入到购房的行列。有楼盘项目营销负责人表示，楼盘营销中心还没有准备好“开市”，便已经接待了一些前来咨询项目的买房人，所咨询项目主要包括婚房和改善型产品。



买房人张先生表示，实际上春节前就已经相中了项目楼盘，只是因为一些原因而没有办理手续，也正好在春节期间与家人一起细致地研究一下，觉得项目还是很不错的，很适合改善型居住需求，所以春节一开市便办理了购房手续。

准备选择婚房的地铁族韩伟直言，自己是在去年10月份与女友确定了恋人关系，随即便开始进入到谈婚

论嫁，虽然父母为自己准备了一套婚房，但两人研究再三还是决定把原来的房子卖掉，调换一套更方便两人上班和出行的婚房，也正好在春节期间看了几个有意向的楼盘，觉得其中一个很适合两人的需求，所以春节一上班便办理了购房手续。

据了解，春节期间楼市悄然升温主要还是很多意向买房人已经在去年相中了满意的楼盘产品，选择在春节期间办理相关的购房手续，有买房人认为，现在的楼市已经形成了“品牌”市场化效应，很多的项目出自知名的开发企业，特别是近年来楼盘以实景呈现展示楼盘项目的优势魅力，买房人可以身临其境地感知未来入住后的实际状态，这些都让买房人心里感到踏实，也再度增加了选房购房的上升率。

有买房人直言，现在买房真的很合适，一是近两年楼盘市场供量大，而且各项的优势明显，新建住区的生活配套完善，特别是商业和轨道交通的便捷让买房人减轻了“后顾之忧”，再有就是楼盘供量大，使楼市价格区域平稳，也有一些项目给出诱人的购房优惠政策，加之市场政策的利好出台，都让买房人有了选择的冲动和购房的信心。

新报记者 杨维东 文摄



楼市新筑家营销合作社

邀约项目联手 打造营销新平台



由每日新报独家发起，旨在为买房人提供品牌楼盘产品，搭建楼市供需平台的“房缘荟”创意推出首家天津市“新筑家营销合作社”，现征集开发项目楼盘参与，联手打造2023年全新购房模式。

天津楼市“新筑家营销合作社”将以推荐楼市新好楼盘，助力楼盘项目市场营销，助推大众选房购房为目的，以楼盘项目鉴赏满足购房人的选房需求，以集结众多意向需求买房人，同时呈现当下楼市多个亮点项目为平台，助推楼市营销稳步发展。

两年来，新报“房缘荟”已有意向买房人会员近百名，为更好地为更多的买房人提供有价值的楼盘产品，“房缘荟”将在2023年细化买房人需求，根据意向买房人“改善型需求”“刚需婚房需求”“安家天津需求”等进行分类，有针对性地需求买房人提供房源信息。

打造天津市“新筑家营销合作社”是未来楼市营销的新形势，通过集结需求买房人，集结楼市项目产品搭建的有效平台，让买房人更多了解楼盘，让项目有更多的人关注，进而助力市场营销。

“新筑家营销合作社”现征集开发企业或是楼盘项目参与其中，将产品通过不同的方式呈现给有选房需求的意向买房人，参与企业或楼盘需提供相关证照以及楼盘介绍，产品户型及样板间实景照片，资料上传2436623884@qq.com。

新报记者 杨维东 文/摄

赏 188平方米 江南风韵精装平墅



改善型需求选择需要满足几个条件，一是要改善原有的居住空间和生活环境，二是要改善以往的居住环境，三是要改善并提升生活配套享受。现在的楼盘产品室内空间布局更加舒适，社区着重环境的打造使身心舒畅，区域及周边轨道交通及商业综合体的便捷与完善，使生活更加有品质，有品位。

建面约188平方米的现代中式精装平墅，南向俯览湖景，北向拥享苏派园林景观，将城市人文、湿地公园风貌与中式美学融于一体，通透温润的美学共鸣在设计师的琢刻下与水西低密而沉静的风光融合，呈现出恰到好处的隐逸生活质感，选新城市品质人居。

中式屋檐下的白墙黛瓦、漏窗里



的清风拂动、清泉水畔流水淙淙，充满东方庭院的典雅情韵。融合当代人居空间的美好进化，游赏其中，沉浸于隐逸理想的大美意蕴，呈现出山、院、水、园层叠相抱的仙境景观美态，让久居都市的雅仕重拾自然里的悠然闲适。苏派园林中廊腰缦回、烟桥画池，花窗与飞檐相和，山水与草木互映；匠心独运的中式合院中流水精致、松木奢雅，处处流淌着中式美学的独特韵味。

图片由楼盘提供



百姓房产维权服务平台

针对百姓买房、居住遇到的房产问题，《每日新报》开通“维权”服务平台，帮助解决百姓在买房、收房以及入住中出现的问题，扫描二维码将反映的房产维权问题上传。



“老杨荐房”推荐楼盘仅供参考，具体数据以现场营销为准。对项目感兴趣的意向买房人可添加微信13612081010报名参与现场赏房。