

新明丽江 第二批11月24日开盘

— 认筹热情持续不减 将再迎“抢购”盛况 —

时至年末传统楼市淡季，台州楼市显现出与往年不同的活跃气氛，不仅新一届的房交会即将展开，市场上也出现不少“热销黑马”。其中，一个月前刚以“千人抢购”震惊台州的新明丽江再次成为楼市热点，其第二批房源将于11月24日开盘的消息一经宣布，售楼处内再度“爆棚”，每日认筹人数均以“百”计，这几日更是达到人气顶峰。据了解，像“丽江”这样在年末淡季连开两次盘的现象，在台州实属罕见，而在这样短时间内连续二次开盘都出现“抢订”的现象，更是少之又少。



效果图

优质房源口口相传，“新带新”堪称罕见

笔者现场采访发现，这次认筹现场有不少客户是由首批购房业主带来的“亲友团”，据工作人员解释，从第一次开盘第二天开始，就有好多业主介绍亲友来买“丽江”的房子。从普遍的市场规律来看，老业主带新客户一般要在开盘后比较长的一段时间才会出现，往往是要等到老业主正式入住，觉得房子真的不错以后才会介绍自己的亲友购买。而像“丽江”这样在短短相隔一个月的时间内就有那么多“老带新”现象出现，实在是非常稀罕。从某种意义上来说，称其为“新带新”现象才比较恰当。

当笔者问起一位被朋友推荐来的客户李先生为什么选择“丽江”项目时，他说道：“我好几个朋友都买了新明的房子，尤其是住在新明半岛的几个朋友，都说住起来觉得非常好。我想既然‘丽江’是延续‘半岛’的品质，质量上应该也不会错，买起来也很放心。”

现场除了有一批像李先生这样由已购业主推荐而来的客户外，还有不少是自发“闻讯”而来的新客户。他们同样对“丽江”表现出极大的热情，一位姓周的先生说道：“新明的房子在台州名气还是蛮大的，光今年就开了好几次盘，而且一次比一次火；就冲着这个人气和牌子的知名度，不管怎样也要抢一套，免得以后想买都买不到了。”

家族大宅受热捧，改善型客户成主力军

笔者发现，此次新明丽江推出的户型相较首批推出的房源更加多元，其中首次推出的164㎡、238㎡“家族大宅”，意外地成为本次认筹客户的热门选项，显然有为数不少的改善型客户也按耐不住，希望把握“丽江”二次开盘的机会改善自身的居住条件。

一位看中164㎡户型的张女士说道：“我们原先一家5口住在两室一厅的房子里，生活很不方便，早就想换一套大点的房子住了。上次来‘丽江’售楼现场看到这个户型后就非常喜欢，里面的规划看起来像两个独立的套房，私密性做得非常好。但因为第一次开盘人数太多，加上这种户型比较少，所以就没有买到。本来还担心这次说不定也很难买，没想到推出的类似户型更多了，选择的余地也大。我已经看中几个位置，就等开盘那天看运气能不能选到了。”

正如张女士所说，由于第一次开盘时164㎡所有的户型意外地受欢迎，开发商特别将1号、2号、12号三幢以164㎡为主力户型的房源在这次同时推出，确保房源充足，为客户提供更多选择机会。

产品稳健客户放心，高端价值众人追捧

除了新明丽江本次推出的大户型备受客户青睐外，新明产品在市场上长期保持的稳定性也成为众多购房者钟爱的理由之一。一位有过多次购房经验的周先生说道：“我选房子只会选有多次开发经历的开发商，一来口碑在外，买的时候会放心很多；二来这样的开发商抗市场风险能力也会强很多。买房子就跟买股票一样，拥有长期价值的绩优股大家都喜欢。在我看来，新明的房子就像‘绩优股’，这几年价格都是稳步上涨，就算买来不住，放几年也不会担心。”

针对周先生的观点，很多客户表示出高度认同，其中一位姓沈的女士表示：“新开的楼盘还是越早买越好，特别是好房子，越到后面就越难买，而且价格什么的也可能变。你看当年‘半岛’刚推出的时候价格不高，这几年也成为台州高房价的楼盘之列了。上次开盘我没有买到房，这次说什么也要买到，不然过完年就更加难买了。”

沈女士所说不无道理，虽然新明丽江入市不到两个月，但从这段时间“丽江”产品在市场上呈现出来的“高”热度来看，到时候有可能呈现“一房难求”的局面。



开盘盛况



首次开盘盛况