

2020 年，对于地产行业来说是充满挑战的一年。疫情冲击、三道红线、调控加码等，都让房企十分焦虑不安。以恒大为首的“价格战”成为楼市的博弈常态，但满城高举“降字诀”，降价也就失去了本身的意义，最后形成“越降越没人买”的恶性循环。

尤其是深陷三四线楼市泥潭的中小房企，更是生存堪忧，如何突破营销困境，加速回款脱困，破局重生，在此时此刻，显得尤为重要！

而今天讲的项目就是如此，在如此市场环境下，看它如何销量翻倍，快销溢价！

品鉴热线 0351-5230777

项目地址：古交火山村东部新城
开发商：山西同仁房地产开发有限公司

麗水苑
LISHUIYUAN
—— 滨河之畔 公园之家 ——

这种房子哪里有

采光必须好、绿化必须高

学校必须近、公交必须多、商业配套必须齐全

交通要顺畅、五证要齐全、房子要现房、价格要实惠

装修材料要赠送！

我们满足上述一切！
五证现房、首付7万
交一万享十万精装修定制礼包
15样家电+7样家具+9样装修材料

一、项目营销痛点

丽水苑，位于古交市，周年竞品众多，竞争激烈，在模式介入前，开盘销售 20 套左右，月销量在个位数，一年销售量不足几十套，资金压力巨大。

二、引入智信智家“交一万送十万”快销模式

重塑项目形象，线上线下立体式全渠道推广，扩大项目活动的市场声音度，对销售团队进行严格模式培训，积极调整营销方案。最终月销售 35 套，比模式介入之前销量翻了六七倍，均价页有所提升，交一万送十万模式帮助此项目实现销量翻倍、快销溢价！

三、总结

在房地产行业的拐点之年，三四线楼市将是受到冲击最大的第一线。随着在一二线城市拿地成本越来越高，开发商纷纷涌向三四五线城市，导致供需严重失衡，去化难成为常态，深陷其中，进退维谷。

而智信智家“交一万送十万”房产快销模式，正是赋予了项目排他性的价值，在区域单价较低的市场下，以一套 100 m²住宅总价为例，相当于房价打了七八折，对购房者而言，自然有着无可比拟的诱惑力。而对于开发商来说，这种共赢的模式，又无需增加额外的成本。较之于三四线楼市普遍粗暴的“降字诀”策略对项目形象造成的难以修复的影响，智信智家模式可以提升项目的美誉度，让开发商更体面的“活下去”。