

城事

高净值人群疫后出手快准狠
高端物业市场频现“小阳春”

2020年春季,袭击全球的新冠肺炎疫情重创世界经济,楼市面临着更多的挑战与困境。但令人意外的是,三四月份以来,在广州、上海、深圳的高端物业市场,却相继出现了优质项目特别是别墅逆市热销的盛况。广州的从都国际庄园温泉别墅,仅在4月首周就热销8套,销售金额超过2亿元,成为高端物业市场一大亮点。

异于常人的丰富经验,令高净值人群在生活上更加追求品质,在市场感知上也更先知先觉。反映在购房置业上,就是遇到适合自己的好产品好时机时,高净值人群出手比常人更加“快准狠”。业内人士指出,三四月份以来,广州、深圳、上海等地高端物业的热销行情,已成为疫情之后,房地产市场回暖的风向标,推动着房地产市场的居住价值回归。



■从都国际庄园温泉别墅实景图

深圳上海广州高端物业市场相继大热

记者采访发现,这一波的房地产市场回暖行情,其实从今年3月初就已开始,随着国内新冠肺炎疫情日渐受控,百业复工复产,房地产也开始复苏。

在深圳,3月初,蛇口总价5000万元左右的某海景高端公寓开盘当天就售罄;3月中,另一个高端住宅项目开

盘,14套总价4200万元起的房子也快速被抢光……

在上海,碧云尊邸4月13日开始认筹,筹金高达600万元/套,便宜的也要1700万元/套起步,仍吸引不少买家戴着口罩排队购房。

在广州,位于珠江新城的高端物业标

杆侨鑫·汇悦台,今年第一季度的单盘销售金额也高达3.8亿元。

值得一提的是,位于广州从化的从都国际庄园温泉别墅,4月初以来售楼部前接连出现来客豪车排长龙盛况,一周内成交了8套,总销售金额超过2亿元。

业内说法

疫情改变置业观
高净值人群
更愿为健康埋单

针对三四月份以来这一波由高端物业而带旺的“小阳春”行情,许多业内人士指出,正是突如其来的疫情,让消费者明白,家庭、生命和健康比其他什么都重要,因此也更愿意把钱花在健康上,花在提升家庭生活和健康居住品质上,直接引发传统置业观念的改变。

高端物业产品的客户群,是各行业的高净值人群,有着非常丰富的多次置业经验,他们对市场的敏感度也更高,在投资置业问题上,以前普遍会更看重物业的投资价值、升值空间与升值速度等因素。这次疫情一来,很多平常忙碌得如“空中飞人”般的高净值人群,突然间停下脚步,在家人生命、健康面前,有了更深层次的思考,自然更关注居住生活的品质。

另一方面,本次高传染性的疫情,令密集居住的传染风险突然飙升,住宅的健康性与安全度前所未有地广受关注,因此,拥有山水等自然资源的高端产品,疫情过后自然更受欢迎;而别墅,特别是坐拥稀缺自然资源的低密度生态别墅,自然更成为吸引高净值人群的明星物业。

(新快报记者 丁灿)

卖楼故事 不惧风雨,高端别墅到访率转化率屡创纪录

林先生是从都国际庄园温泉别墅的销售员,提起这段时间广州高端物业市场的热销行情,林先生感触良多,“我卖了十几年的楼,春节后一般是销售淡季,今年一开春就疫情高压,谁都没想到这个时候,我们项目会来这么多人,直接把淡季变成了旺季!”

林先生介绍说,“其实今年开春以来,广州的天气一直都非常不好,几乎天天在下雨,气温还是近年来少有的低,正是广州人讨厌的‘湿冷天’。但从都却突然在这段时间旺起来——高峰的时候,一天接待了39组来客!看楼人的车辆,从销售中心门

口一直排到市政主干道。要知道从都这一批产品,单价总价都是2500万元以上,在广州也是非常罕有的。更想象不到的是,这些来客的转化率极高,至少有五六台来客,只是第一次来到现场,看了环境和板房就当场下了定。”

记者观察 越稀缺越热销,独特资源别墅特受宠

观察今年三四月以来的这一波高端物业热销行情,不难发现,近期成交旺盛的广州高端物业项目,几乎都是越优质的产品卖得越好;从都国际庄园温泉别墅的销售价位是2500万元/套起,侨鑫·汇悦台的2

套过亿的顶级版物业,也在近期被豪客相继捧走;而总价以亿计的高端别墅大一山庄,近期也传出有新成交的消息。

记者调查更发现,近期受高端市场追捧的产品,全都拥有稀缺的自然资源,比如白云

区的项目拥有山景资源,珠江新城的侨鑫·汇悦台,则都坐拥一线珠江美景,自然资源独到,占据城市优质配套。另一个突出的特点,是与洋房相比,有天有地的独立别墅产品,更加受到高端群体喜爱,表现更亮眼。

营销秘诀 坚守,让从都成疫后“特靠谱”选择

2020年春疫情当前时,当很多同行都在艰难“活下去”的时候,从都国际庄园温泉别墅却能在高端物业市场突围而出,接连热销,成为今年楼市“小阳春”的“独特现象”。细究其原因,发展商营销负责人坦言,其实要在高端物业市场占据优势,不可复制的自然资源、优质的产品都非常重要,但更重要的是,稳定的优质服务和“百年庄园”的坚守,更是高净值人群特别看重的因素!

据介绍,从都服务一直都保持高标准,疫情期间防疫功夫更做到极致。该项

目的高尔夫球场、酒店、健康中心等疫情期间持续运营中。“非常时期,从都仍吸引很多客户过来打球,酒店一直保持着极高入住率。”

“从都的很多客户和客户的朋友,其实之前对项目都不陌生,疫情期间很多客户选择带上一家大小在从都避疫过年,从都的好环境,让客户潜在的提升居住健康素质的需求突然变得清晰、迫切,置业动机更明确。而从都在非常时期依然坚持的优质

了从都的业主。”

“很多客人都说,疫情期间哪都没法去,但我们从都,从来都是靠谱的!”发展商营销负责人解释道,“众所周知,在高端市场,百年品牌、百年企业的出品和服务,向来都倍受高净值人群推崇与追捧;烈火淬真金,每一次危机,都是对一家百年企业的锤炼。正是危机时的坚守和稳定运营,让我们赢得更多客户的信赖,这也是市场对我们坚持践行‘百年庄园’梦想的回报。”



■从都国际庄园实景图