

万达 告诉你什么叫“传奇”

15号楼三小时“热销”过亿

用争分夺秒来形容万达的“速度”并不为过。

3月23日,下午2点,前来买房的客户已经将合肥万达广场营销中心挤满,期待万达中心名宅15号楼的开盘盛典。2点30分,开盘盛典正式开始,现场的买房人开始激动起来,许多客户迫不及待地站了起来,希望看到前排的销控表,担心不能选到自己心仪的房源。

2点31分,3708号房源顺利售出,开盘仅一分钟,即开始成交。5点30分,所推房源的销控表已是一片飘红,现场仍有许多持号客户,等待选取剩余的少许房源。18点30分,来自合肥万达广场的官方信息显示,此次推出的房源,由于在区位、品质和价格上优势明显,受到了购房者的一致热捧,在短短3小时的时间内,销售额超过亿元,创造了合肥楼市的一个“奇迹”,演绎了合肥楼市的一个传奇。

万达“速度”一路书写传奇

实际上,15号楼热销并非万达“速度”首次惊人,一直以来,大家心目中的万达速度指万达的拿地速度和建设速度都异常迅速。

在合肥,人们还清楚地记得,从万达拿下合肥地王的那刻起,万达从来都是那么让人叹为观止。2009年11月28日,室外商业步行街未卖先抢,当天清盘;2010年2月6日,中心名宅当天所推几近售罄;3月20日,北区芜湖路底商开盘当天告罄;5月底,贵为“中心双塔地标”的甲级智能写字楼6号楼低调开盘,未作任何广告,所推房源当天仅余数席;6月27日,誉为“中国豪宅典范”的城市中心豪宅万达公馆开盘,首期推出当天售罄;7月24日,万达公馆一期加推房源又被客户定完。

万达广场往往是尚未开盘,购房者就表现出极高的市场关注度与客户追捧度,屡被热抢。开盘当日,销售盛况更是引爆全城,刷新纪录。



区位优势“激活”万达魅力

当然,万达魅力的显现,离不开合肥这座新兴城市的大发展、大建设。

众所周知,合肥历经数次城市扩容,一环内的核心地段,依然稳居城市政治、经济、交通与文化的绝对中心,成为合肥最具活力与资产保值的板块。尤其是随着马鞍山路南北高架即将竣工,规划建设中的轻轨一号线并行贯穿而过,芜湖路合肥万达广场段也同期拓宽,周边有近20条公交线路,是城市人流、物流、资金流乃至历史文化转化的枢纽,合肥市的中心。

独特的区位优势成为万达“速度”的驱动力,也是诞生万达“传奇”不可或缺的重要因素。

“逆势飞扬”万达领跑楼市

楼市调控重拳频出,让这个本是金三月的房产销售旺季显得有些惆怅,不少购房者推迟或放弃了购房计划,而合肥万达逆势开盘依然能够取得如此的效果,其实这种影响已经不再是单纯的房价涨跌问题所能左右的。

对于热销,万达并未趁势涨价,而是保持冷静头脑,响应国家促进房地产市场平稳健康发展之号召,从容应对持续不减的销售热潮。也正是此理性思考与明智之举,让原本市场信任度与赞誉度颇高的万达,反而赢得更多客户,成为万达持续热销的重要原因与强有力支撑。

编辑 王玮伟 排版 崔琛 校对 刘洁

星消费周刊

楼市

B8 市场星报 2011年3月25日 星期五

3小时,过亿元。万达再一次在合肥上演“传奇”。2011年3月23日,合肥包河万达广场中心名宅2期15号楼正式开盘,短短3小时内,热销超过1亿元。

在楼市陷入低谷的背景下,是什么让万达如此充满魅力?万达热销现象的背后又隐含着怎样的内在缘由?

记者 宛月琴/文

市场星报

招聘 地产媒介顾问

岗位要求

房地产、广告学或相关专业毕业,专科以上学历,年龄:25-35岁。

2年以上房地产行业相关工作,具备房地产企业客户服务经验。

掌握市场营销、企业管理等相关方面的知识,熟悉合肥地区及相邻地区房地产市场。

具备良好的沟通能力、组织协调、分析判断能力、应变能力及抗压能力。

具有较高的职业素养、敬业精神和较强的责任心,有团队意识、良好的客户服务意识,擅长处理公共关系。

报名电话: 0551-7136989

报名地址: 合肥市永红路10号《市场星报》二楼房产部