

TOP1

卖房前先攻你的“胃”
奇葩指数★★☆

楼盘举行的现场活动类型多样，不少楼盘更以美食活动揽客，吸引“吃货”入场，希望为楼盘销售聚集人气。从饼干甜点到西餐美食，一应俱全，部分土豪级开发商甚至办起来美食嘉年华，这让周边的餐馆情何以堪。

除了有吃的，还要吃得有新意。宁波某开发商甚至一度打出“去售楼处就能吃到正宗的习大大同款庆丰包子”的口号。作为一个资深吃货，小D表示，我也想要庆丰包！



TOP2

售楼处变身社交中心
奇葩指数★☆☆

楼市不景气，开发商不得不采取各种各样的现场营销手段。一到周末，五花八门的活动就在宁波各楼盘陆续上演。黄金周期间，宁波就有亲子嘉年华、豪车展、名表名酒展、旗袍展、相亲会、健康跑、理财讲座等各种主题活动。售楼处的火人气可以感染意向购房者，无论是大型的抢眼球活动，还是小规模精品聚会，都能让售楼处聚人气，以达到吸引来客购房的目的。



TOP5

售楼处里的恐龙世界
奇葩指数★★★

关于恐龙，很多小朋友都比较感兴趣。正是看中了小朋友的这一需求，有开发商就把“恐龙展”搬到了售楼中心，以此作为噱头吸引家长和小朋友的眼球。售楼处的仿真活体恐龙活灵活现，让到场的小朋友兴奋不已。现场还准备有恐龙DIY等体验活动，让家长和小朋友共同协作完成，如此一来，必然能吸引大批潜在客户。



TOP3

来自开发商的“罚单”
奇葩指数★★★★☆

DM单你可以视而不见，名片你可以随手扔掉，但是汽车罚单，你敢不看吗？正是抓住许多车主的这个心理，不少开发商把楼盘广告做成了“汽车罚单”，其无论从材质，大小，包括内容的排版都是借用了汽车罚单的设计，远看，真会让你紧张一把。内容上虽然只是介绍了该项目的一些基本信息，却简练而风趣。这种形式确实给项目带来不少人气，当然，同时招来不少骂声。但不管怎样，它的名字的确已经让人记住了。

TOP7

直升机看房，能看到什么？
奇葩指数★★★★★

开发商拉客的手段越来越高，都从看房车升级到直升机了。今年5月，慈溪一开发商打出“360°空中立体看房，限量登机名额热抢中”的广告。他们租来直升机，拉客户乘坐飞机看房，在空中绕一圈，每次三五分钟。这样的营销方式确实起到了不错的效果，活动当天，慕名前来的人很多，活动现场一度排起来长长的队伍。不过，空中看房，感觉到底如何呢？不少网友在网上吐槽：“被忽悠了，飞机上看房子，都看不清楚的。”



TOP4

售楼处设“博彩区”
奇葩指数★★★★★

近来，一些房地产商家为宣传促销楼盘项目，会在其营销中心举办博彩游戏活动。由于其形式特别，兼具互动性，因此深受开发商的喜爱，而前来参与活动的购房者也大多乐在其中。虽然开发商称“这不是赌博，没有违法，因为筹码是免费发的，只是让大家参与游戏而已。”不过在小D看来，博彩游戏本身就带有一种赌博的性质，商家在进行这种类似促销活动的时候还是应该考虑得再周全一些，避免让青少年接触到这类游戏。



TOP8

房产公司改行做了娱乐
奇葩指数★★★

邀请明星似乎已然成为宁波楼市当前最火热的营销方式之一。最近宁波市楼市好不热闹，特别是一些实力开发商邀请大牌明星前来宁波演出，更是让楼市备受关注。今年5月，就有邓紫棋、天后蔡依林、华少、张宇、陈坤、李云迪、王力宏等10多位演艺明星受房产商之邀来宁波演出，平均每3天就有一个明星在宁波走秀。大多开发商采用这一营销手段是希望通过明星来攒人气，提高楼盘的知名度。这么多楼盘都选择明星助阵，不禁让人觉得宁波的房产公司难道都改行做了娱乐公司？

卖房流行走“另类”

细数那些奇葩

售楼术

虽说今年“金九银十”成色略显不足，各地开发商还是一如既往卯足了劲搞促销。在这“眼球经济”、“网络时代”占主导地位的今天，更是有着各种千奇百怪的营销手段，只为吸引人们的眼球。在强大的竞争压力下，开发商为了营销，更是花样层出不穷，卖个房子就跟世界大战似的，各大房产开发商为了抢噱头，则是使出了十八般武艺！接下来小D就要为大家盘点一下近期宁波楼盘的那些奇葩售楼术！

记者 施忆秋



图为宁波某楼盘“特斯拉试驾”活动现场



那些年我们一起看过的奇葩楼盘广告

近年来，楼盘竞争那是相当的激烈，购房者可选择的房源以及楼盘实在是太多，因此，广告效应就成了各大楼盘的首选。下面就跟着小D一起盘点那些年我们看过的奇葩楼盘广告，看看各地楼盘都是如何显“神招”的吧！

NO.1

“80后供小三”

这是成都某楼盘的户外广告，完整的广告语是“80后供小三房”，不过开发商在设计上刻意缩小了“房”字，意在制造低俗噱头。

NO.2 “价格都不能承受还谈什么生活享受？”

这是南京一家楼盘的房产广告，在高房价时代打出这种广告语，不让人觉得开发商很欠抽。

NO.3 “买铺子送老婆”

咸阳市民被这样一则广告雷倒，这其实是开发商玩了一个文字游戏，意思是“买铺子送给老婆”，而不是“买铺子送你一个老婆”。

NO.4 “你可以不买 除非你摆平丈母娘”

这是金隅观澜时代·珑庭打出的一则广告，业内人士称其出位有创意，网友们觉得它既好记又很有趣。

NO.5 “如果你不能给她一个名分，那就送她一套房子”

看到这条广告语，不少网友表示，真是绝妙的广告语，虽然没提婚外情，却深深地流露着那份情，可以直接改名叫二奶公寓或者小三公寓了。

NO.6 这次，真的搞大了！

这则房产广告的实际意思是扩大了小户型房源的使用面积，但在广告设计时，开发商为博噱头，选择了一张“孕男”照作为配图，不禁让人觉得“节操无限下”。

欢乐售楼处

● 出去办事，回售楼处的时候，正好看到售楼处的美女们都在前台坐台……推门而入，也没注意身后，就高呼“姑娘们，出来接客了”……身后正好跟进来一客户，男的，50岁左右，进也不是，出也不是。

上班很空闲，同事聊天说到那天去买房和售楼小姐聊天，问：你们平时工作都做什么？售楼小姐说：我们平时就三件事，第一“坐台”，第二“接客”，第三“谈房事”！

● 同事最近看房，无数中介售楼小姐打电话，今天又接到一个，小姐说二百三百四百平米独栋别墅，每平只要一万八，全款九八折，巴拉巴拉……同事说好，去看看，几路车能到啊？喂，喂，喂！怎么挂了？



客户：“买套房，你给介绍一下。”

售楼小姐：“先生你好，我们小区楼间距适度，通风采光良好，景观、绿化超过80%，有超大广场……”

客户：“等等，你说什么？超大广场？不买了！”

售楼小姐：“为什么呀？”

客户：“因为广场舞。”



小张问售楼小姐：“以我目前月薪5300元计算，买一套二居室的房子需要按揭贷款多少年？”售楼小姐：“计价问题涉及此消彼长的金融细节，一时半会儿也难算出具体数字，先生，我倒想给您讲一个成语，你知道精卫填海的故事吗？你的情况跟这个有点像！”

● 购房者问售楼小姐：“这房子缺点是什么？”售楼小姐答：“它东面是垃圾厂，西面是化粪池，南面有养猪场。”购房者：“优点呢？”售楼小姐答：“你随时能断定今天刮什么风！”



其实，我建议房地产商设立兼职售楼员，不用聘请什么售楼小姐，你直接聘那些女儿有男朋友的母亲，也就是那些准丈母娘，人家绝对卖的出去！“有房吗？没买的话可以看看这套房子，买了就可以娶我女儿！”