免费古风摄影、运动打卡赢国货……

楼市将迎“金九银十” 楼盘花样营销博眼球

据不完全统计，接下来的2个月，我市将有8个项目开盘或加推，新一波开盘潮已在来的路上。

而随着“金九银十”传统楼市节点的到来，近期瑞安开发商也掀起一波花样营销热潮，各大待售、在售楼盘纷纷使出浑身解数。

硬核模式：价格牌

所有楼盘营销活动中，最硬核、最立竿见影的，莫过于打折促销。鉴于今年我市楼市行情不温不火，在售楼盘的“特价房”“一口价”等促销活动就一直没停过。

“金九”将至，由于开发商上半年推盘节奏放缓，住宅供应多集中于下半年，因此各大新盘间“价格战”也一触即发。近期，我市就有多个新盘释放了价格方面的信号。

位于瑞祥新区的绿城天阳蘭园，将于9月加推二期产品，该项目置业顾问表示，二期推出的其中一栋住宅，位置相对差一些，公司将整栋楼的开盘均价压低至2万元以下，希望用价格吸引一波客户。”

近期，瑞祥天樾、德信诚园、恒大悦府等多个货量已不多的在售楼盘在做“清盘优惠”，多套“特价房”给出了空前钜惠。

创新模式：博眼球

在淡季，新房销售想要取得好成绩，离不开成功的营销模式。一直以来，瑞安楼盘营销模式都比较单一，“联动+暖场”是最传统的营销形式。不过最近，有几个开发商的营销动作却让人眼前一亮。

8月，位于汀田的宏地未来城，联合汀田街道，推出了“打疫苗可抽奖”的活动，为防疫工作贡献自己的一臂之力。

据悉，活动期间，凡是主动前往汀田街道卫生院接种新冠疫苗的市民均可到宏地展厅抽取惊喜大奖。此次活动的特等奖为小米家电套装，包含四开门冰箱、电视机、洗衣机、空调各一台；一等奖可获得价值10000元的“宏·未来城”车位优惠券1张；此外还有小米电视机、吸尘器、烤箱等奖品。

万科星汇里“甜蜜课堂”活动

位于瑞祥新区的璞悦ONE也紧贴时事热点，联合李宁、鸿星尔克等运动品牌，开启一波“运动打卡赢国货”的营销方式，带动案场人气。

市民用Keep或咕咚运动做记录，跑步2公里经过璞悦ONE和吾悦广场，然后转发将该运动轨迹的截图和活动海报至朋友圈集赞满28个，即可到项目售楼处领取价值299元李宁潮鞋一双，活动截至8月31日。

此外，位于飞云街道的万达广场江南小镇，为了给即将推出的中式合院造势，开发商特聘专业摄影团队，为来到展厅现场的市民，提供古装造型以及拍摄服务，该活动持续至9月5日。

暑期模式：亲子类活动

自瑞安开启暑期模式，楼市的亲子类暖场活动扎堆上演，市场氛围异常火热。瑞祥新区在售新盘中，三盛汝悦祥瑞推出儿童绘画大赛；万科星汇里持续推出“甜蜜课堂”活动，该活动以讲绘本的形式，定期邀请家长和孩子来星汇里聆听专业讲师带来的趣味绘本故事。

类型多样的亲子娱乐、亲子美食等免费活动，成为楼市暑期里最博人气的营销方式之一。

（彭丽明）

温州出台楼市新政

二手房贷款或将参照“官方指导价”

近日，温州市城乡住房工作协调委员会办公室发布《关于进一步加强商品住宅销售管理的通知》（以下简称《通知》）。《通知》自8月23日起施行，暂行1年。新的政策有何亮点，一起来看看吧。

商品房销售“限价”制度化

《通知》明确，商品房首次申请办理销售手续的，应根据楼面地价、合理成本、产品品质、区域均价等因素，合理制定新建商品住房销售价格，并在申请办理销售手续前，向市区商品住房销售价格会商指导小组申请价格指导。经会商指导小组确认的新建商品住房指导价格，作为该项目申请办理预（现）售批次的最高平均价格。

此外，市区通过招拍挂取得土地使用权的“限房价”类型的新建商品住房项目，其销售价格还必须严格遵守合同约定的限价要求，并经市区商品住房销售价格会商指导小组确认。

首次开盘后续推上市的房源原则不能涨价

《通知》对后续批次住宅销售价格申报有新规定，要求自施行之日起，市区已办理过预（现）售的新建商品住房项目，后续批次住宅按以下办法申报销售价格：

1、该项目前一批次预售的房源去化率已达到30%的，方可向市区商品住房销售价格会商指导小组申请后续批次住宅预售价格指导。续开批次申请预售时与前一批次开盘的间隔时间，根据市场情况严格把控。

2、续开批次价格定价，以项目前一批次分面积段指导价格、去化情况、价格指数等为参考因素，原则上不得涨价。企业申请的续开批次定价，高于前一批次分面积段指导价格的，前一批次去化率已达到60%及以上的，在价格指数空间范围内可给予适当调整，必须按年、季、月等指数进行严格把关、综合监测。

热盘销售必须全程公证介入杜绝“挈篮子”

《通知》要求，楼盘当期参加摇号的人数和开盘房源套数比例达到2∶1及以上的楼盘，必须采取公证机构主持的公开摇号方式；对项目当期参加摇号的人数和开盘房源套数比例在2∶1以下的楼盘，视情采取公证摇号等方式，具体由各地自行确定。

采取公证方式销售商品住房的，必须严格落实《浙江省公证协会关于办理商品住房公开销售摇号公证业务的指导意见》等有关规定，从公证摇号到公证选房，全流程均由公证处实施，并邀请相关代表现场监督，房地产开发企业不得干涉。

二手房贷款或将参照“官方指导价”

《通知》明确指出，要建立二手住房交易参考价格发布机制，重点对热点住宅小区二手住房交易价格进行监测，落实交易参考价格在金融信贷等应用。

（彭丽明 整理）

郑光辉：做服务乡村振兴的金融引路人

为助力国家乡村振兴战略，进一步强化服务“三农”的市场定位，今年6月，瑞安农行启动“深耕乡村”专项行动计划，组建“深耕乡村”专职团队。与此同时，刚刚退居二线不久的农行“老兵”郑光辉接到组织下达的任务，受命担任“深耕乡村”专职团队队长，再次踏上金融服务“三农”之路。

心系三农有担当

据悉，瑞安农行从到龄改任的支行班子成员、中层干部以及“三农”工作经验丰富的老员工中挑选“精兵强将”，成立了由原支行班子成员、乡镇网点负责人、惠农点负责人组成的4人“深耕乡村”专职团队，为金融服务乡村振兴注入了强劲“带头”力量。

“瑞安农行三农业务部成立时，我是第一任负责人，这么多年过去了，不管在哪个岗位，我始终喜欢和“三农”打交道。”今年51岁的郑光辉刚从农行陶山支行负责人的岗位上退至二线，又再次“出山”，以专职营销团队队长的身份扛起“深耕乡村”的大旗。“在他身上，不难看到老一代农行人对于“三农”工作的执着与热爱，这也是我们成立“深耕乡村”专职团队的力量所在。”瑞安农行个金三农部经理叶素说。

两个多月来，在“深耕乡村”专职团队的带领指导下，瑞安农行12家乡镇网点累计在22个村开展25场“深耕乡村”金融助农活动，参与村民1600余人，新增村民信贷档547户。

带头引路有方向

作为“深耕乡村”专职团队的总负责人，郑光辉要求团队成员每周下网点督导业务、按旬开展内部交流、按月汇报工作进度，并根据村集体经济、特色产业、农户经营、村风村俗等情况，“一村一策”制定“助农惠农”计划。“主动进村入户，谁熟悉谁带头！”这是郑光辉对农行“三农”客户经理们最常说的一句话。

“瑞安支行有只篮球队，郑光辉在里面当了20年的队长，如今，他把球场上那股敢打敢拼的闯劲充分地运用到了“三农”工作中来！”农行员工岑明评价道。

在一次“三农”会议上，郑光辉是这样定义“深耕乡村”专职团队成员这个身份的：作为基层农行“三农”业务的带头人和引路人，始终把“打通金融服务乡村振兴的最后一公里”作为一切工作的信念所在，在服务“三农”的过程中不断发挥能量，在“深耕乡村”的行动中体现责任与担当。

助农惠农有心得

“铺路子、找口子、想法子”是郑光辉总结的“三农”业务工作方法。“这几个字听着像是“土方子”，但是管用。”郑光辉说，“我们团队就是想方设法帮助网点进村做活动、入户送贷款、到田间地头送金融服务。”

所谓铺路子，指的是对内分享助农惠农的工作经验与方法，提高员工的“三农”业务水平，对外带领员工一同下乡进村做宣传，密切银村关系；所谓找口子，指的是“深耕乡村”专职团队发挥主观能动性，带头进入金融服务空白村和薄弱村，代表农行与村集体、村“两委”建立良好合作关系；所谓想法子，就是充分发挥“三农”业务人员的创造力，如“结合”线上-线下”宣传提高农行金融服务触达率，通过发展村级联络人拓宽“惠农e贷”的普惠覆盖面，通过“惠农通店主合作计划”带去便民服务等。

郑光辉（右一）在甘蔗田与蔗农亲切交谈

截至8月20日，瑞安农行累计建立农户信贷档案超过10万户，覆盖23个街道乡镇、333个金融自治村和信用村，“惠农e贷”余额45.55亿元，累计惠及农户1.86万户。

（通讯员 林一翔）

中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA 瑞安市支行
防范电信网络诈骗
不打开可疑网址链接。
认准银行官方网址、APP。
中国农业银行
农业银行官方网址：www.abchina.com
下载农行掌上银行请到正规应用商店。
中国农业银行

社址：浙江省瑞安市安阳街道安福路30号 邮编：325299 电话：（0577） 总编办：65816333 发行部：65836178 广告部：65917777 广告发布登记证：3303812017001B 全年订价：258元 印刷：温州浙报文化有限公司