



# 置业潮来袭 楼盘销售迎“阳春”

今晚楼市原创

近日,在经历了春节假期的季节性调整后,楼市在3月中旬迎来一波显著的“回暖”行情。随着2026年全国两会“着力稳定房地产市场”的政策定调,压抑多时的购房需求正在有序释放。各楼盘项目紧抓市场窗口期,营销策略从传统的“坐店等客”向“全维服务”转型,一场围绕产品力与信任度重建的楼市“阳春”战役正在进行。

某楼盘项目营销负责人表示,在这乍暖还寒的时节,楼市的“阳春”已然气息渐浓,尽管没有轰轰烈烈地到来,但那些深耕产品、精研服务、与客户同频共振的房企已经在局部市场上赢得了销售的先机。最近来销售现场的置业者明显增多,置业热潮中的“需求焦点”主要表现在核心城市产品领跑,刚需与改善需求“双轮驱动”。

据了解,面对市场分化加剧与客户决策周期拉长的现实,嗅觉灵敏的房企不再被动等待,转而主动出击,将营销战场从售楼处延伸至云端与社群。一些房企将营销“卷”向新高度,从卖房子转向卖生活,从单边宣讲转为双向奔赴。在常规营销层面,针对当前客户“带着亲友团、拿着放大镜”看房的决策模式,营销策略

的底层逻辑也开始发生深刻变革。有远见和市场营销经验的楼盘项目开始引入“决策辅助工具”,开发小程序,让置业者输入家庭结构、预算与需求,即可自动生成匹配楼盘的对比报告,供全家人标注意见。营销人员也从单纯的“卖点讲解员”转型为“产品体验官”,在带看过程中不仅展示优点,更主动回应老人对适老化设计的关切,主妇对收纳空间的挑剔,以“无短板”的综合体验赢得信任。

业内人士王怀充认为,在本轮置业热潮中,置业需求的焦点十分清晰,核心城市、核心地段、优质产品、确定性配套这些关键词,勾勒出2026年房地产市场最真实的“阳春”图景。政府工作报告首次将有序推动安全、舒适、绿色、智慧的“好房子”建设提升至显著位置,并配套“实施

房屋品质提升工程和物业服务质量提升行动”,释放出明确信号,房地产市场已进入“产品为王”时代。2026年的楼市“阳春”呈现出显著的结构特征,真正具备产品力的“好房子”将在这一轮复苏中抢占先机。置业需求焦点高度集中于核心城市的核心地段,置业群体中刚需入市与改善需求形成“双轮驱动”,市场正经历从“规模扩张”向“质量赋能”的深刻转型。围绕“安全、存量、品质”三大支柱系统性构建房地产发展新模式,对于购房者而言,无论是刚需还是改善,核心逻辑开始从“能否保值增值”转向“是否适合自住、有无优质配套”。

有房企高管表示,置业者从“住有所居”的基本保障到“住有优居”的品质追求,再到“住有乐居”的精神向往,“好房子”建设为行业转型指明了清晰方向。在刚需置业积极入场的同时,改善性需求依旧成为此轮置业热潮的重要驱动力。

本版记者 杨维东  
图片为资料图

## “津筑家置业合作社”助力置业者甄选“好房子”

为更全面、更好地提供好房源,让置业者能够根据自己的需求有效地选择,让大家可以聚在一起沟通置业的想法,研究楼盘产品的优势与不足,作为2026年楼市置业尝试性的一次创新服务,“津筑家置业合作社”开始召集有购房意向的置业者成为“社员”,大家在一起品楼盘、说项目、唠产品,一同走进项目实地考察,一起探讨项目产品的优势和不足,一起与开发企业争取实惠。更以沉浸式体验等多种新的营销手法来带动产品销售,而置业者也会形成“抱团置业”的全新选房购房模式。

据了解,置业者选择居住产品从“单打独斗”到“结伴选房”正在成为新的置业选择方式,在“津筑家置业

合作社”,有意向选房的置业者们可以一起到不同的楼盘现场实地探访,大家一同研讨楼盘产品在户型、环境、区域、交通、生活配套、教育氛围等多方面的优势与不足,一起商议这个楼盘适合谁又不适合谁,喜欢的可以结伴购买,即使不在一栋楼,那也是日后相约的朋友和邻居,而选择了其他项目的“搭子”会在同伴们的指导下更好地选择产品。“津筑家置业合作社”不仅是置业者的会合,更是未来大家共同建立的一个朋友圈,除了选房,还可以探讨居家装饰、烹饪厨艺等更多方面的“家事”。

“津筑家置业合作社”将本着服务于置业者,助力意向置业者选择适宜并满意的居住产品为目的,聚集更

多的置业者一起研读楼市,点评产品。“津筑家置业合作社”将围绕楼盘产品的区域位置、户型设计、住区环境、周边配套、未来发展等多方面进行解读,避免意向置业者在选择楼盘产品过程中因为多种原因而造成“踩雷”现象。同时,还将延展“合作社”服务内容,包括为“社员”及时发布所选楼盘项目的施工进度情况,定期邀约置业者到楼盘现场了解施工流程,跟踪楼盘对于住区环境的细节修改,帮助置业者进行交房检验,监督楼盘项目定期定时、保质保量地交上置业者满意的答卷。

“津筑家置业合作社”现正招募会员,诚邀有置业意向的购房者加入,咨询报名电话13612081010。

## “津筑家置业合作社”推出“安家天津探盘荟”

近两年,选择在天津安家置业的外地人购房潮持续升温,许多外地置业者从过去的在天津租房工作或生活转变成在天津置业安家,在产品选择上也以三居室为主要目标。有楼盘营销负责人表示,外地置业者是近年来楼市产品营销的又一新生群体,许多外地人在天津打拼,于是也就有了在天津安家的想法,同时,多年来天津优质教育的引力和城市的快速发展也让外地人有了为孩子的未来和自己的未来选择住在天津的想法。

为更好服务有意向安家天津的外地置业者甄选到适宜的楼盘产品,“津筑家置业合作社”开通专为外地置业者提供房源信息推荐的“安家天津探盘荟”,其中包括梳理外地置业者不同的选房需求推荐适宜楼盘,组织有意向的外地置业者一起到楼盘现场实地品鉴,同时介绍区域的过往与当下以及历史文脉,为外地置业者的选房需求提供专业指导,邀约专业人士互动交流,深入了解楼盘产品,搭建更多的延伸服务平台,融入与房子有关的多渠道内容,助力外地置业者在天津的安家需求。

## “津筑家置业合作社”社员互动

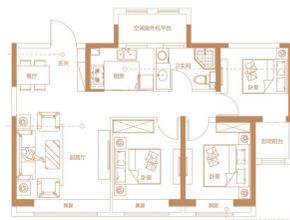
我是一名来自河南省的外地人,在天津工作已经将近三年了,刚到天津时公司给安排了一套二居室的租赁房,距离单位不远。最近看到周围许多来自各地的同事都在天津安家置业,我也询问了总公司未来的安排,估计要有五六年的时间会在天津公司,因此我也想在天津安家置业。

社员 夏嘉麟

我所在的天津公司位于东丽区,部分门店设在河北区,我会经常往返于东丽区和河北区之间,考虑在这两个区域选择置业都可以。对于楼盘项目的选择目前没有过多的想法,在居住面积上100平方米以内就可以,希望“合作社”帮着推荐一些楼盘。

架空设计”的城市更新作品,享有双阳台以及约10.1米横向面宽客厅设计,三开间朝南,通透全明的MAX落地窗以及270°转角窗,为居住生活增添了更多质感与时尚气息。入户独立衣帽间设计,更有可景观卧室,更为居家的温馨增添色彩。流行的餐客厨一体布局,尽显居住生活的舒适性实用性。

如果您有时间,可以跟随“安家天津探盘荟”一起到楼盘项目现场实地鉴赏。



河北区约99平方米三室



东丽区约96平方米洋房

本版户型图由企业提供

## 楼市帮办

楼市产品丰富,对于置业者来说确实是件好事,因为楼盘项目多了也就有了更多的选择。置业者在选择项目中遇到问题怎么办?

针对百姓买房及居住过程中遇到的房产问题,本报开通“楼市帮办”服务热线,帮助解决置业者在买房、收房以及入住后可能遇到的常见问题。“楼市帮办”热线:13612081010。