

南塘金茂府逆势热销 5.6 亿

宁波首席健康科技豪宅颠覆 2014 年宁波高端住宅市场

8月29日晚,宁波首席健康科技豪宅——南塘金茂府,在宁波威斯汀大酒店隆重举行开盘盛典。据了解,现场超500名实力买家莅临,开盘推出179套面积为138㎡、180㎡的房源,最终劲销逾80%。业内人士表示:“在短短2小时内完成5.6亿元的销售业绩,确实颠覆了今年宁波高端住宅市场有价无市的局面。”在逆市之下,仍旧创造了宁波单价两万元以上高端楼盘的热销现象,堪称神话。



破 5.6 亿热销逾八成

南塘金茂府作为2014年宁波的楼市焦点之一,当29日晚现场开盘选房矩阵系统销控房源突破140套的时候,也见证了一个属于宁波高端住宅的热销奇迹诞生:2小时选房时长、热销146套、总销额突破5.6亿,宁波年度城市核心项目——南塘金茂府,首次开盘即热销。

当晚现场人气异常火爆,有客户被当时抢房的场面震惊了,不禁感叹道:“这么高端的房子,买房居然像买白菜一样!”有很多成熟的购房者也纷纷表示:“在宁波参加那么多次开盘活动,在

单价2万以上的豪宅之中,如此的场面还是很少见到的。”

在目前宁波楼市普遍调整的情况下,南塘金茂府首开就热销,究其原因,业内道出南塘金茂府热销的理由:在宁波市场独一无二的专属产品价值,才是创造热销奇迹的关键。

层峰私属晚宴

南塘金茂府一期开盘现场庆典,颠覆了宁波传统的开盘形式,以优雅而具有仪式感的层峰私属晚宴,将金茂府独特的豪宅风范演绎到

极致,将其海曙千年城央中心地段的稀缺典藏高端住宅的尊贵性展露无遗。现场更有炫酷的儿童乐队带来的精彩节目,以及外籍乐队洋溢着异域风情的表演,将这场盛宴推向高潮。

海曙千年城央板块

南塘金茂府承继金茂品牌高端产品线,秉承府系占据城市核心,优质资源择址观,择址宁波老城区海曙南塘千年城央板块,北至尹江路,东至鄞奉路,南临一线奉化江,西邻南塘老街,东连鄞奉CBD,是宁波老海曙为数不多出让的大面积住宅用地。项目隶属于南门街道,是城市核心地块,也是宁波市“中提升”重点项目之一,地理位置得天独厚。

金茂大厦原班人马打造

南塘金茂府承袭方兴地产十余年的金茂品牌精装经验,由上海金茂大厦精装团队全程操刀,以德系精工的品质为标准,采用全球一线高端精装品牌,将人性化的设计应用于方寸之间,彰显非凡的品质与精工,缔造出舒适雅致的居家意境和至臻尽美的居住空间。

恒温恒湿恒氧

南塘金茂府作为宁波首席健康科技豪宅,以“绿色科技,金茂品质”标准、同步欧洲的11大健康科技系统,使室内温度常年保持在18-26℃

人体最适宜的温度,湿度保持在40%-60%,并且绝尘、隔音、过滤污染,有效防止PM2.5等空气微粒对生活的干扰,定制“恒温、恒湿、恒氧”的舒适环境,开创科技豪宅定制气候时代,全面呵护家人健康,重写宁波人居价值新巅峰。

金茂国宾物业

金茂物业作为金钥匙物业联盟成员,秉承五星级酒店服务理念,基于金茂大厦管理服务经验,已经接待了31位国家元首级人物。金茂物业为业主提供管家式贴身服务,其5341快速反应体系享誉全球,全面满足丰盛人士的生活需求。

138㎡/180㎡礼制大宅

南塘金茂府奢适户型,其两梯两户人性化设计,独立玄关体系,更多收纳空间,高达12%的赠送空间。本次开盘推出的138㎡户型,三房朝南,4.5米客厅面宽,在同等面积段户型里把面宽做到了极致,为宁波所罕见;另一种180㎡户型,四房朝南,尺度达15.8米奢阔面宽,揽一线江景,宁波前所未见,更备受客户追捧。

南塘金茂府方正布局,完美的空间设计,严苛的细节打造,首创了宁波恒温恒湿恒氧奢适生活典范。

展示中心地址:鄞奉路和长丰桥交汇处向西200米
贵宾专线:55228888

BOBO城江景豪装现房 5.8折起清盘

交通御府,万人住区BOBO城最后典藏,市中心难得的豪装江景大平层,鼎踞江东滨江豪宅圈,畅享大江东全能配套,俯瞰一线无敌甬江江景,国际品牌豪装匹配大宅尊荣,225㎡、252㎡空中墅级阔宅,即日起清盘让利,折后最低14999元/平方米起,一套不留抢光为止。

交通御府拥有得天独厚的地段优势,占据甬江第一排,无论从人生气势或是观景视野,均彰显出卓而不凡的品性。而其奢华的天赋,一由繁华江东全能配套支撑,二由国际品牌成品豪装点缀,使之更加饱满瑰丽,品牌恰到好处地融入生活细节,超五星的空间体验成为你

从容的习惯而相伴一生。

不必为买期房的品质而担忧,今天买明天住,现房品质眼见为实;也不必为装修噪音和工期而烦恼,国际一线品牌豪装,拎包即可入住;更不必为期房周边生活配套跟不上而困惑,江东豪宅生活圈,繁华之上奢华的豪家。

如此立等可住的好房子,配上此次难得的清盘大额特惠,实在划算。此次清盘热销推出的是御府的保留房源,套数不多,对于期望在江东置业改善型家庭来说,这是一次千载难逢的好机会,毕竟豪装现房、一线江景都是目前市场上较为稀缺的。

宁波保利蓝宝石 C5 发布会

8月30日,保利置业蓝宝石C5系列产品在宁波保利城首发。保利城3年潜心大作——花千墅如期绽放,保利置业领导、保利城客户、宁波各大媒体出席共同见证了这一传世佳作。

发布会活动正式开始,宁波保利置业营销副总监方建刚先生上台致辞,首先对来宾的到场表示感谢,并客观而恳切地介绍了保利置业全新升级的品牌理念、产品体系规划。

2014年,保利置业跨越了23个城市、60个项目、全国2400万平方米土地,央企品牌掷地有声。在布局中国雄心、备战全球梦想之下,以保利品质生活体验年为主题,品牌战略布局全面升级,再起宏图——提出清晰而宏大的蓝宝石C系产品序列,秉承专筑文化地产品牌核心,以精细致远的产品开发理念,来推动保利战略系统化、规范化运作。

保利蓝宝石C5是保利蓝宝石四大系列之一,引入了全球公认的宝石鉴定4C标准,作为保利置业的产品标准。Caratweight 克拉重

量,代表项目体量与地块属性;Color grade 颜色等级,代表不同类型产品;Clarity grade 净度等级,代表对客户的需求了解;Cut grade 切工等级,代表对建筑、景观、用材与服务标准。可见,保利蓝宝石C5系产品从规划、建筑、景观、户型、配置、配套等多维度展现保利品质的优越性。

保利城3期花千墅就在这样的品牌规范下应运而生。

宁波保利置业副总经理丁亚岳先生详细介绍了保利集团的产品策略,深入解读花千墅的设计规划。花千墅严格遵循“蓝宝石C5系”产品的标准,采用法式建筑风格,以中轴对称的设计手法为章,其设计、结构、用材、建造经典恒久,营造匹配阶层的高大厚重感。

保利城3期花千墅170-284㎡法式王庭墅盛夏特惠中。215万起最多可享400㎡叠墅空间。只需市区一套三房的价格,即可享受媲美千万级豪宅的城市湖墅。

世茂上海开启“2014 宅行动” 生活方式服务商换挡提速



8月29日,“宅在世茂云享生活”为主题的世茂2014“宅行动”品牌发布会在上海举办。这是继2013年世茂生活艺术展引起轰动之后,世茂又一次在企业战略层面进行资源整合。世茂2014“宅行动”,则是世茂“云平台”在全国范围内的落地,标志着世茂的生活方式服务商战略进入了换挡提速模式。

五大宅行动计划发布全面落地云平台资源

新鲜出炉的世茂2014“宅行动”,以“宅在世茂云享生活”为主题,包括宅急住、宅美住、宅安住、宅游住、宅优住等五大计划。针对业主在置业生活中的痛点,实际解决业主生活的置业、财务、安全、健康、教育、度假等多方面问题。

其中,宅美住计划中的“空间微整形”,针对希望空间不断变化的客户,提供从软到硬的一站式微整形服务,赋予空间格局成长性。“所有的家居设计,都有遗憾,空间微整形让我们有机会弥补。”多位媒体记者说道。

此外,宅急住针对的是首次置业客户从买房到入住的等待期,为世茂业主提供“世茂社区免费居住体验”服务,既可以让新业主省下交房过渡期的租金,提前体验未来的家,同时盘

活了老业主手中闲置资产。

宅安住包括平安好房计划、瑞士保险箱计划、阿尔卑斯纯净计划、私人健康管家计划等一揽子方案。给业主带去安心、安全、安享的世茂生活方式。宅优住通过与国内外知名教育机构、艺术大师合作,并整合“教育云”与“创业家-云学院”等资源,打造世茂全系统教育社区和世茂艺术社区体验中心,为业主持续开拓从社区到世界级舞台的成长通道。宅游住则把世茂全国项目联动,让业主可以凭世茂币,随时入住世茂旗下酒店、度假公寓,可在全国多数旅游城市,

自由换住、易城而居,享受从世茂社区出发,到世茂社区度假的亲切体验。

世茂营业额提升四成,全国排名升至第八

8月26日公布上半年业绩报告,8月29日发布2014“宅行动”计划。这也让大家把2014“宅行动”计划的启动,当作今年业绩的“冲锋号角”。

在业绩排名实现突破的同时,体现世茂运营能力的核心指标也有不错表现。半年销售回款率达85.3%,超过2013年全年的83.1%。特别是在2014年行业整体利润率下滑、不少企业动辄下降10%-30%的情况下,世茂34.1%毛利率和17.2%的核心净利率均高于行业平均水平。

世茂2014“宅行动”在上海启幕之后,将沿苏州、张家港、南京、泉州、杭州等地先后落地,与世茂下半年将重点在二线城市发力的营销策略一致。世茂集团副总裁蔡雪梅表示,“世茂在9、10、11月份将有大量优质供货上市,三个月的平均月供量将达百亿。2014世茂“宅行动”有着战略上的长远意义。同时,也会更加有力地保障全年业绩目标的达成。”