

中梁地产自创立以来砥砺前行，积极布局长三角区域，其拓展的每一步都被认为是将领先的人居理念带入所布局的城市并深耕发展。进驻宁波2年间，布局11盘的惊人速度令业内折服，日前，全经联宁波房地产俱乐部营销专委会一行走进中梁地产，共同探讨和分享这家发迹于温州，扬帆上海滩的中梁地产如何以精准的眼光、迅猛的步伐布局大宁波？ 记者 鲍玲玲 摄影 张峰 实习生 吴玥

大道中梁 论道甬城

全经联宁波房地产俱乐部营销专委会中梁地产专题研讨会

中梁匠心筑家 品牌理念入人心

全经联宁波房地产俱乐部营销专委会
副秘书长 许可



中梁地产集团经过24年的发展已经成长为中国品质豪宅专家，“大道中梁，匠心筑家”的品牌理念深入人心。2016年中梁首入杭州、宁波等地，销售额成功突破300亿元，足见中梁的功力。也在这一年，中梁在宁波范围拿下11幅地块，一举成为大宁波地区明星开发商，并先后在余姚、海曙、舟山三地实现“四开四捷”，仅一年就突破28亿元的销售额，中梁业绩震撼业界。这一切的成功均值得与会的各位甬上房产公司大咖探讨分析。

以“品质”为关键词 中梁立足宁波任重道远

中梁地产杭甬区域常务
副总经理 吴天魁



宁波是一座文化底蕴深厚的优美城市，2015年底，中梁地产有幸进入甬城。在短短一年时间里能迅速发展，除了城市的包容外，主要依托公司灵活的机制、简单的文化以及精准的项目定位。虽然今年我们取得了一定的成绩，但作为一名“新娘子”，我们的“红盖头”还没有真正掀开，要想赢得客户认可，真正立足市场、扎根宁波，我们需要做的还有很多。

2017年，中梁的主题词是“品质”！我们要以品质树口碑、树形象，在产品品质、施工品质、服务品质等各个维度赢得客户的认可。2017年，中梁将继续深耕宁波市场，我们希望与宁波这个城市共成长！

中梁地产异军突起 业绩见证实力

全经联宁波房地产创新俱乐部
会长 缪百年



春节前以这场“大道中梁 论道甬城”沙龙作为收官活动，我们相聚在一起不妨听听中梁团队的想法，这是一个非常敬业的团

队，良好的体制管理也成为中梁能在如此短的时间内有效发力的重要原因。之前海曙区的明星楼盘中梁壹号院热销九亿，也可见中梁的实力。

拓展疆域快速发展 做品质地产践行者

中梁地产杭州区域常务
副总经理 何剑



中梁集团目前有120多个项目，照发展势头来看，中梁很可能在2017年将项目遍及整个中国经济发展领先的区域。在人才体系上，中梁强调“经营性人才”，在讲求公平、公正、公开的组织文化下，利用“阿米巴机制”开拓自己的事业，最终实现整个集团快速跨越式发展。

作为品质地产践行者，中梁针对宁波市场做了不少调整，第一，准确的市场产品定位能力。第二，独特的设计和创新能力；第三，专业化核心团队。第四，高周转的开发销售能力。目前，中梁的产品系包括香系、国系、御系、百悦系，中梁壹号院和余姚首府、镇海首府都属御系，集士港的国宾天下则是国系。未来，我们希望在宁波创造更辉煌的业绩。

专注产品客户为先 中梁看好宁波市场

中梁地产杭甬区域营销
副总经理 吴顺成



进入宁波市场，我们的压力不小，也对市场做了很多调研和判断，根据宁波的经济格局和城市定位，我们有理由看好这个城市。作为民营企业，中梁的布局是一步一步往前走，基于自身的地缘优势和特点不断踏实地往外走。

在“阿米巴”的助力下，充分发挥主人翁精神，提升团队战斗力。从余姚中梁首府，到海曙中梁壹号院，再到舟山中梁首府，都在2016年实现了开盘且业绩良好。我们一直高度重视市场，准确把握市场机会，稳健拿地并深入研究板块竞争关系。营销及开发策略坚持以市场为中心，从产品设计到产品品质坚持以客户为中心，投入到每一寸户型空间的设计中，定位除了风格、户型以外还包括投入配置等，保证产品具有综合优势。

2年握手11盘

中梁底气源自管理体系

全经联宁波房地产俱乐部营销专委会
执行主任兼秘书长 王贤丰



对于中梁在宁波的快速发展，作为一个从业二十年的地产人，感触很深。这么多年，没有一家公司能进入宁波2年时间就手握11个项目，而且开盘要求还如此高标准。中梁的底气大概与中梁的管理体系有密不可分的关系。

中梁的管理体系“阿米巴”，在制造业企业用得比较多，在房产企业中较少。但到目前为止，中梁的操盘质量各方面都达到了非常好的效果。从管理角度来讲，很多企业都会遇到两个问题，一是中心和分部权利责任分配问题，另一个就是陷入“一标准化就死板”的窘境。显然，中梁较好地解决了集团管控和项目本身运作的问题。

五大优势 助力中梁“横空出世”

宁报集团都市报系地产
新闻部主任 叶巍俊



中梁能横空出现在宁波的原因，我觉得有五个。一是敏锐，先于本土房地产企业觉醒，对市场的敏锐度极强；二是敬业，团队工作经常忙碌到深夜；三是快速，决策、运作效率高；四是开放，企业内部公平、公正、公开，五是友好，操盘如做人，有礼有节。

从产品开发来看，要打造宁波人喜欢的楼盘必须接地气，挖掘板块背后的文化底蕴，同时，强调物业管理，通过实打实的产品品质，赢得美誉度。尤其是外来开发商，不能照搬其他城市的开发案例或带有强烈的个人色彩，因为市场认可、老百姓喜欢的产品才更重要。

有理想有目标

中梁在2017年大有可为

雅戈尔置业副总经理 金正飞

中梁在目标和机制上的做法都值得其他房产公司借鉴和思考。其制定了一个到2021年争取销售1400亿元的目标，同时制定了一系列优秀的体制充分调动人才积极性。其销售理念也和其他房产公司



存在差异，是以客户、市场为导向的，例如价格的研判、公司销售目标的要求等，在明确的销售理念指导下，中梁的销售去化速度很快。

中梁进入宁波之后，这一轮市场有一点分化，主城区去年主要拍卖的土地楼面价在一万至一万五左右，2017年开盘时售价预计在两万甚至两万五以上。从雅戈尔雅旭花苑项目的经验判断，随着乡镇资源的不断集中，中梁镇海项目将在下一轮竞争中有很好的机会。

产品布局道行深 镇海项目颇有机会

宁波兴普房产副总经理 陈振潘



中梁给我的印象是“套路深”，现在这个套路已经上升为“道行”了。只花了一年半时间从温州到宁波，布局速度令人震惊。其开发产品很接地气，镇海项目的品质若能提升，价值也将发挥到最大化。

中梁为何布局在余姚、慈溪、镇海，或许跟这一轮的城镇化发展不无关系。地处乡镇片区的刚需项目，随着农村、山区购房者的涌现，在房产开发中是相对安全的。因为主城区动辄三四万元的高端改善型项目已经碰到了一定瓶颈，尤其是今年楼市调控又将一线城市核心地段的房子压缩出去，由此判断，2017年中梁镇海项目非常有机会，个人也很看好它。

团队建设重人才 房产开发讲求定力

宁波沐丰房地产投资咨询有限公司
董事长 李雅明



个人对中梁有几个片断性印象，员工敬业，大晚上还在打电话；工作速度快，六个月周转率，审批流程也很短。同时，中梁管理层核心领导是有情怀的，注重建设团队的战斗力和稳定性。现在的房地产市场已经走入资本时代，最重要的就是人才，而中梁把人才的作用发挥到了极致。