

东风第一枝

全经联宁波营销专委会走进雅戈尔·雅旭花苑经验分享沙龙



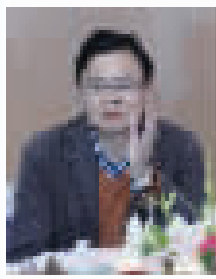
作为鄞南板块首屈一指的标杆大盘,雅戈尔·雅旭花苑(推广名都市阳光)的热销早已引起了市场的高度关注。项目总建筑面积约17万平方米,自2016年6月份开盘至今,多次荣登市六区月度、周度销售榜单,其洋房主打的宽厅概念以及高层主打的“九好”——性价比好、物业好、学校好、户型好、公园好、景观好、配套好、视野好、品牌好均深入人心。

日前,全经联宁波地产俱乐部营销专委会走进雅戈尔·雅旭花苑(推广名都市阳光)进行专场研讨会,嘉宾们坐而论道,畅所欲言,叹服于雅戈尔过硬的产品营造力和扎实的品牌号召力。

记者 鲍玲玲 摄影 张峰

品读“东风第一枝” 雅戈尔品质地产践行者

都市报系地产新闻部主任 叶巍俊

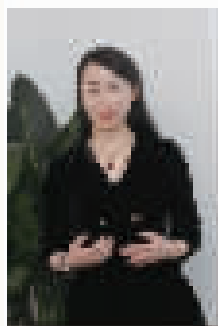


本次研讨会以“东风第一枝”为主题,从这个词牌名而言,意为严冬过后,春风一吹,梅花第一枝绽放。其寓意体现了雅戈尔在鄞南地区的地位,从开发总体规模、档次来看,都是排名首位的。其次,在时令上“春寒料峭”,全经联宁波营销专委会也是第一次走进鄞州南部举行沙龙。

在我印象中,雅戈尔仍然是毋庸置疑的宁波本土开发商龙头老大,始终坚持为宁波市民营造理想居所,更是品质地产的践行者。其新海景、老海景的豪宅地位,东湖、东海花园系产品以及都市系列楼盘都为宁波市民津津乐道。近期,雅戈尔·雅旭花苑持续热销,参观其样板房不难发现,从户型设计到楼盘布局、建设品质都非常出色,值得一提的是,雅旭花苑所在姜山板块、鄞南片区经过十几年的开发,其区域发展的优势和未来发展前景,都值得在座的各位深入探讨。

雅戈尔“鄞南热销现象” 值得市场关注

全经联宁波地产俱乐部营销专委会副秘书长 许可



感谢大家在春暖花开的季节,来到“东风第一枝·全经联宁波营销专委会走进雅戈尔雅旭花苑”的研讨会现场。

雅戈尔置业创立24年来,始终坚持“创造经典、超越自我”的经营理念,以立足长三角、走向全国、放眼全国为发展战略。近年来相继进军苏州、杭州、绍兴、台州等地,形成以地产开发经营为核心,辅以酒店经营、旅游开发、物业管理等多元发展的产业布局。目前为止,项目遍布全国各地,从普通住宅到顶级豪宅,再到高端别墅,造就了4万多个家庭的理想住所。其中,包括雅戈尔都市华庭、雅戈尔都市南山、雅戈尔雅旭花苑在内的“鄞南热销现象”引起了市场的关注。以雅戈尔·雅旭花苑为例,项目于2016年6月份开盘至今,8个月内3次开盘9次加推,一路领

涨,这也是我们今天来到这里学习、交流的原因所在。

入驻鄞南时近八载 雅戈尔都市系一脉相承

雅戈尔置业控股有限公司副总经理 金正飞



雅戈尔从2009年进入鄞南姜山板块开发已有七八年的时间了,开发经验丰富,尤其是雅旭花苑,把雅戈尔的品牌理念和豪宅开发经验融会贯通在刚改项目上,凭借独到的产品定位,精准把握市场节奏,量价齐升,销售行情一路看涨,给了我们更大的认可和信心。

目前,雅戈尔在姜山地区总开发面积超过35万平方米,业主户数逾3000户。个人认为,项目销售情况火爆离不开片区内日益完善的配套资源。例如,这里有全宁波市最好的菜场之一,不仅体量大、规模大,而且各类海鲜、蔬菜种类丰富,价格也比市区便宜不少,许多业主会带着朋友专程前来采购。再如,附近有教学质量突出的鄞州第二实验小学,还有属于市区范围内姜山地区唯一的一座山脉,当时都市南山在拟定案名时也取其“寿比南山”之意。总体看来,雅戈尔在姜山板块的开发比较顺利,也将持续看好鄞南发展。

雅旭花苑量价齐升 体现产品力和品牌号召力

雅戈尔雅旭花苑营销总监 周丽丽



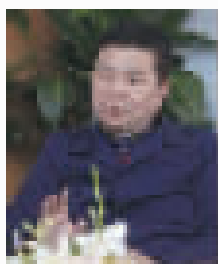
雅戈尔在姜山片区有3个楼盘,都市华庭至今仍是区域标杆,都市南山目前几乎清盘,而雅旭花苑总建筑面积约17万平方米,由高层和洋房组成,8个月销售额达14亿元,推出1164套房源仅剩15套,销售率约98%,同时,做到了“量价齐升”。从多次上市六区销售榜首的情况来看,也体现了雅戈尔过硬的产品力和品牌号召力。

目前,雅旭花苑只剩3栋没有开盘,即将面世的高层5号楼位于正中央中庭之位,面积段在115-138平方米,其中138平方米产品做到四开间朝南,基

于产品本身的优势,在销售上也将尝试挑战新价格。

板块发展契机已现 鄞南热盘仍有潜力

宁波百隆房产公司总经理 谢耀生



抱着学习的态度来参加本次沙龙,十年前我操盘的小城春秋项目就在附近,因此对这个片区感情深厚。雅戈尔在鄞南的三个楼盘我们一直比较关注,其产品研发、推盘节奏的把握在本地开发商中都值得敬佩。

从姜山板块来看,得益于奉化撤市立区,原来的奉化人变成了宁波市居民,而这里交通便捷,房价相对不高,同时基于雅戈尔优质的品牌口碑和贴心的万科物业,促成一大购房契机。参观完实景样板房,发现细节处理非常精细,灵活可变的空间给了购房者更多参考的可能性。加之,不断完善交通条件、周边醇熟的生活配套以及优质的教育条件,也将给未来留下一定的升值空间。

城镇化下的“小落位”板块 投资自住两相宜

宁波兴普地产副总经理 陈振潘



从最近两个月的市场情况来看,无论是房地产市场还是房地产市场,有种“农村包围城市”的感觉。几年前,李克强总理曾提出过“城市化转向城镇化”的概念,落到房地产市场,城镇化则希望人口不要过分集中到核心城市或城市中心,而是向城市边缘看齐。

基于姜山板块的地理位置,距南部商务区不远,一路过来两边楼盘相继建设,周边配套非常完善,应该是一个“小落位”的地方。同时,它的价格相对容易被客户接受。购房者选房,首先看户型,其次买环境。雅戈尔多年来的开发经验和品牌口碑,其产品力是无可挑剔的,而项目离尘不离城的特点也让楼盘更具吸引力,即便是作为投资也不失为一个好选择。

雅戈尔品质为上 满足购房者实实在在的需求

宁波恒略公司董事长、《地产新观察》负责人 薛鹏程



在宁波市场,雅戈尔可能不在规划上见长,但是其产品研发能力以及贴合客户需求的设计,确实给了我们很多震撼,以超强的产品力支撑起价格体系。其次,是雅戈尔

团队的营销能力,精确地把控营销节奏,快速理解消费者共鸣并形成有效循环。

姜山板块作为南部商务区的外延,也具有一些外溢作用,而且片区内在售竞品并不多,完全可以凭借产品力的强项,在价格上做一些提升。个人认为,宁波的房价正处于快要进入上行通道的区间,从镇海楼市近期的表现来看,预判上半年房价是要涨的,对于一些首改、再改的客户,慢慢会发现一些区域的增长点。雅戈尔不妨更多考虑树一些标杆产品,探索出足以与外来开发商PK的拳头产品和模式,在后期给予消费者更多实实在在的品质。

雅戈尔专业稳健值得学习 开发商看好宁波发展

中国金茂营销策划部副总经理 丁晶



雅戈尔的楼盘开发区别于其他开发商,总是更懂宁波人的需求和喜好,往往是基于地块本身的特点来进行产品的调整布局。其次,即便产品卖得很好,雅戈尔也不会一味宣传销售火爆,营销上始终保持一种“雅”的气度来把控销售节奏。它给宁波市民的印象,就是这个房子实实在在住得安心。这些都是值得寻求快速扩张的外来开发商们学习的。

从市场上来说,现在出现了“锅底效应”,像宁波这样的城市颇有潜力。外来房企相继进驻,资本支撑市场稳健向上,从小区域来看,姜山板块作为宁波市场的“锅底”,也在吸引资本流入投资。过去,宁波人买房地缘性很强,住海曙的不愿去江东,而“锅底效应”也在某种程度上打破了这种规则。雅戈尔目前拥有众多老客户,也可以在业主圈层和精神属性上做一些提炼,给大家更强的归属感。