

紫玉台二期作为雅戈尔第三代滨江作品，坐落于三江口核心区，汲取新古典主义精粹，荟萃全球众多高端品牌。上周，全经联宁波地产创新俱乐部营销专委会品鉴团一行，走进雅戈尔紫玉台二期，感受其精装修豪宅考究的细节与品质之美。

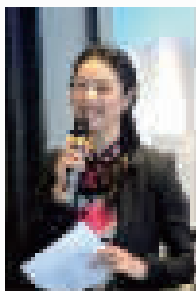
记者 鲍玲玲 摄影 张峰

# “三江之上紫玉台”专场品鉴沙龙

## 全经联宁波地产创新俱乐部营销专委会走进雅戈尔紫玉台二期

### 论滨江豪宅发展趋势 分析紫玉台二期核心价值

新浪乐居主编、主持人 徐小小



欢迎各位地产界的精英们参加“三江之上紫玉台全经联宁波地产创新俱乐部营销专委会大咖走进雅戈尔紫玉台二期”的研讨会。

作为限购政策出台后的第一次业内研讨会，本次品鉴的项目是雅戈尔紫玉台二期，我们不妨针对其在三江口得天独厚的资源优势，研究一下滨江豪宅的发展趋势，并共同探讨限购之后宁波楼市“圈内圈外”的发展形势，也为紫玉台二期分析项目的核心价值。

### 地段价值凸显 产品受高端客户认可

雅戈尔置业公司副总经理 金正飞



宁波有三条江，奉化江、余姚江以及它们在三江口汇合后形成的甬江，宁波的不少高端楼盘都分布在这三条江沿岸，雅戈尔也在此打造了一些广受赞誉的滨江作品。2005年，雅戈尔在奉化江畔打造了海景花园，无论是项目的全精装还是销售价格都在当时备受瞩目；2010年前后，雅戈尔在余姚江边建造了新海景花园，规划大平层产品，即便经历了调控周期也取得了不错的销售业绩；再到紫玉台一期，开发办公楼、别墅、大平层，尤其是私家泳池大平层，为当时宁波楼市的一大创举，受到宁波高净值圈层的广泛追捧；在2015年商品房市场和土地价格尚未明朗的时候，雅戈尔又敏锐判断、及时出手拿下了现在的紫玉台二期地块。它是雅戈尔在宁波开发的地段较为核心的项目，规划有8栋高层，分139平方米、185平方米和260平方米三大主力户型，以3000-4000元/平方米的标准打造精装修，无论是户型空间还是精装细节，都汲取了雅戈尔多年来的豪宅开发经验，被称为雅戈尔第三代滨江作品。

三江口既有城市繁华，又有自然天赋，无疑是宁波一道靓丽风景，三江六岸贯通后将是休闲、锻炼的好去处，其地段的稀缺性是全宁波公认的。日前，奉化区一宅地拍出8773元/平方米的楼面价，而我们在一年半前以几乎相当的价格拿到三江口核心片区的土地，现在

地段的稀缺价值已逐渐凸显，我们对项目充满信心和自豪。

### 宁波豪宅缔造者 紫玉台二期竞争力强

全经联宁波地产创新俱乐部部长 缪百年



本人对于雅戈尔特别有感情，它是一个受人尊敬的企业，也是宁波优质豪宅的缔造者，无论是海景花园、长岛花园、玺园还是东钱湖别墅，其产品类型丰富、发展脚步稳健，能够将每个地块做出各自的特色产品。紫玉台二期的产品定位同样精准，三种户型配合三四千元的精装标准，几乎没有水分，其竞争力不言而喻。

全经联宁波地产创新俱乐部作为全国房地产经理人联盟在宁波的分支机构，自2015年1月23日成立以来，运作非常活跃，先后在线下活动场所1905地产茶馆成功举办多场品鉴沙龙活动，也因此获得了全经联总部的嘉奖。我们希望给宁波房地产界提供一个交流、合作的平台，为行业发展共荣尽一份力。

### 第三代滨江豪宅 千年三江口一座紫玉台

雅戈尔置业紫玉台项目营销总监 龚麟



紫玉台项目是雅戈尔继海景花园、新海景花园之后的第三代滨江作品，从总平面图来看，三个项目刚好是三江口“Y”字型，代表雅戈尔正青春。优越的江景和地段资源赋予紫玉台独特的豪宅气质，项目与宁波市重点打造的滨江公园仅一路之隔，并且毗邻规划中的市政公园。在项目内景上也做了精心打造，采用全高层环绕，只为呈现对得起雅戈尔“景观大师”称号的近万平方米中庭，同时辅以金贵、樱花、紫薇等主题小中庭做到户户有景，四季皆景，步移景异。

项目作为高端纯大社区，仅规划552套，保证了居住的私密性和极佳的圈层感。其中，139平方米户型高得房率和性价比得到客户的认可；185平方米户型享有较好的中庭资源、江景资源、景观资源等，也吸引了不少高端客群关注；260平方米户型只有24套，可以说是江景豪宅的限量版，也是我们的标杆产品。从项目亮相到开盘，蓄客时间非常短，但销售形势喜人，后续加推也保持热销状态，截至4

月共销售达11亿元。之所以能取得如此好的业绩，主要原因在于客户对雅戈尔品牌的认可，成交客户中有30%是老业主介绍成交；其次是与万科战略合作后，对物业管理的认可，当然，三江口的稀缺核心概念也不断吸引着上海、杭州甚至东北的客户前来置业。此外，雅戈尔也更加注重产品价值和文化脉络的梳理，尤其在软装收纳部分精益求精，力求在人性化的细节上打动客户，提升产品的竞争力。

### 提供行业交流平台 业内大咖齐聚话热点

全经联地产俱乐部营销专委会主任 叶巍俊



首先，代表全经联宁波地产创新俱乐部营销专委会对雅戈尔置业的支持表示感谢；其次，感谢宁波房地产业界的专家、大咖们百忙之中参与活动，走进紫玉台二期的研讨沙龙；第三，感谢全经联宁波地产创新俱乐部对于本次活动的全力支持。

在专题环节有请各位嘉宾围绕“豪宅地段的重要性”、“雅戈尔滨江豪宅为何难以超越”、“紫玉台二期产品亮点，以及限购政策实施后有何建设性意见”、“目前宁波一手房、二手房区域价格分析，楼市后市走向预测”等问题进行研讨。

首先，代表全经联宁波地产创新俱乐部营销专委会对雅戈尔置业的支持表示感谢；其次，感谢宁波房地产业界的专家、大咖们百忙之中参与活动，走进紫玉台二期的研讨沙龙；第三，感谢全经联宁波地产创新俱乐部对于本次活动的全力支持。

### 紫玉台仍是改善洼地 将吸引圈外高端客群

宁波百隆房地产总经理 谢耀生



雅戈尔的产品确实给我们很多启发。首先，毋庸置疑的是地理位置，与东部新城相比，这里的板块价值还没有真正开发出来，随着周边配套逐步完善，未来潜力巨大。而对于宁波的改善客群而言，相对处于洼地的紫玉台也将是投资、改善的优选之地。紫玉台一期、二期中间有个市政公园，以及滨江公园的休闲景观带，倘若可以与政府合作通过天桥的概念形成“三江口一小时步行圈”，将对项目整体形象和业主生活品质的提升有莫大帮助；项目的“老带新”比例将近40%，受到圈内限购影响的同时，也可能“叫醒”北仑、镇海、奉化、余姚等地的高端客群前来置业。

限购实施后，我认为房价得以控制，成交量将不降反升。圈内成交可能短暂低迷，而圈外并有效支撑成交量在高位波动。开发商不要追求暴

利，宁波房价将继续保持健康平稳。对于购房者而言，改善客群可以适时出手，毕竟“房子是用来住的不是用来炒的”的基调不会改变。

### 紫玉台二期豪宅基因 即便限购依然看好

联合地产营销总监 王毅东



雅戈尔在宁波人心中是一张名片。针对紫玉台二期首先是拿地时的英明决策，其次是优良的豪宅基因，个人认为该项目是目前区域内的

领航者。无论是江景资源还是公园配套，139户型、185户型和260户型都做到了大开间、短进深，精装过程用料扎实，加之有万科物业的软性服务，确保了紫玉台二期极强的综合竞争力。

我认为“423”限购政策是温和且有智慧的，限购范围内的成交量可能有所减少，但价格上不会明显下跌，因为区域内楼盘基本是现房，且资源相对稀缺，可供产品不多，各房企也有足够的资金实力支撑，以紫玉台二期为例，拿地成本较低，产品优势突出，即便受政策影响销售前景依然看好。区域外的楼市将呈现成交放量，价格适当提高的局面，尤其是“圈内外”交界地带以及次中心区域。

### 有品牌有地段 可契合诉求加大客户拓展

华润房产宁波公司营销总监 张春



首次参观紫玉台项目，谈几点感想。第一，品牌价值，雅戈尔在宁波楼市的江湖地位颇高，从海景花园到紫玉台一期已经形成了良好的品牌口碑。第二，地段价值，老三江口范围的同类产品非常稀缺，加之其具有市政公园，包括滨江公园和江景资源等。第三，产品规划，大面宽产品，139平方米户型卖得快，也符合目前宁波“橄榄型”市场，中间改善段是成交主力的特点。结合万象府这次开盘，多套改善的客户本身对楼盘特别挑剔，也有较强的支付能力，但的确是受限制了。

对紫玉台项目而言，雅戈尔多年来拥有大量的客户资源，可以充分发挥业内和媒体做些渠道性的布局，同时加大非限购区域的客户拓展，契合客户诉求放大产品价值点，从未来市场的价格预期来看，紫玉台二期无疑是加分的。