



全经联地产大咖 走进海曙金茂府 共鉴城市理想人居

这几年,我们见证城市中的住宅悄然发生改变,它们一步步将人们理想中的生活具象。

10月25日,在海曙金茂府城市美学客厅,宁波地产大咖、知名媒体人齐聚一堂,在参观实景样板间之后,围绕“城市理想人居”话题展开了深入研讨。

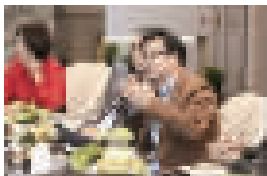
在接近3个小时的活动中,以金茂宁波营销总监蒲涛宇先生的欢迎致辞开篇,随后全经联宁波地产创新俱乐部会长缪百年先生对本次论坛活动致以诚挚发言。缪百年先生在谈及全经联与地产的密切关系后,也表达了对海曙金茂府产品的期待。

随后,金茂宁波营销策划部副总、海曙金茂府营销负责人丁晶女士对当下楼市发展行情进行相关分析,并对金茂宁波“超级IP”背后的影响力和产品价值深入浅出地传递给在场的来宾,为活动开启第一个小高潮。

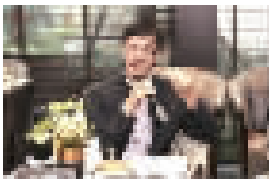
论坛现场,各位房地产大咖与媒体人从不同的角度出发分享了自己的观感见解。同时,对海曙金茂府在目前行情下的市场占位进行了深刻分析,达成了高度认同。



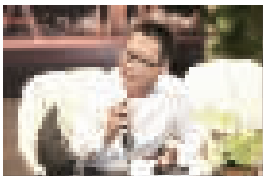
全经联宁波地产俱乐部副会长
营销专委会主任 …………… 叶巍俊先生



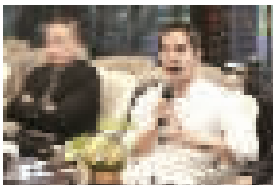
雅戈尔置业副总 …………… 金正飞先生



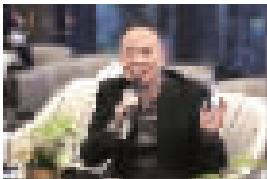
资深房产经理人 …………… 吴天魁先生



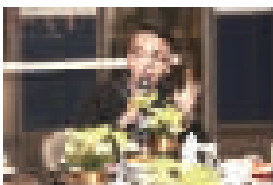
富邦置业副总 …………… 陈振潘先生



鹏源物产总经理 …………… 唐震宇先生



融创涌宁府营销总 …………… 胡雪聪先生



维科望江府营销总 …………… 王晓红女士

在很短时间内建立品牌的并不多。

起初,在南塘金茂府宣传时,我们也会产生怀疑,金茂府的宣传是否有夸大其词的可能?但时间是最好的试金石,现在看来是我们多虑了。

有品质的房子注重配置和施工质量,也追求空间布局及细节性的尺度概念,它更多的是为了宜居。

从工程视角,细节施工品质看,金茂确实做到了大牌房企深厚的功底。它的科技系统,引领房地产创新的方向。

一生只需要一套好住宅,可能就是金茂府。

在市场即将要进入调整期的时候,大浪淘沙,金茂这颗金子一定能闪光。

作为房产人最会忍不住挑剔产品,但金茂产品让我们难以挑剔。

落到当下的产品上,真要在海曙挑一个房子很难,我很期盼在海曙能有这样一个产品。

起初只追求装标,现在居住者更偏爱有文化底蕴、有涵养的产品。

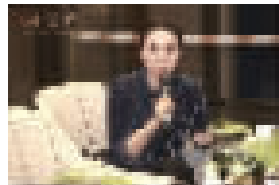
金茂的亮点在于科技系统,这是它能屹立于房产市场非常核心的技术。

专注于品质的开发商,在行情低迷时依旧会坚持做高端,做精品,这样才会有销路。



我们非常欢迎金茂这样的央企来到宁波,带来很多先进理念与新元素。当下的市场,更考验公司对项目、对品质的重视度,坚持为市场提供好产品。

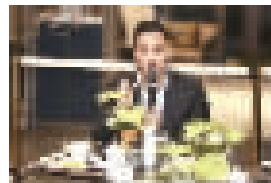
布利杰营销总 …………… 顾佳健女士



这三点,是非常幸运的。

方才观看了样板房,做得很讨巧,特别是在建筑面积115㎡的户型,也配置了健康科技系统,在收纳空间上给了许多惊喜,这一点你们对客户做了分析和研判。

宁波第六空间总经理 …………… 庞忠焕先生



我想在这里提几点我的感知。

一,关于用户感知力。我们金茂客户投诉量是最低之一,这说明金茂的客户买了房子很满意!

二,用户服务。我们共同在服务宁波顶端的一批客户,这批客户对生活体验感要求很高,金茂在用户服务方面也做到非常优质。

地产新观察出品人 …………… 薛鹏程先生



我是金茂的业主,对我而言,我认可它的地段,其次打动我的,是人。

金茂人很务实,不端架子也不功利,处理问题的时候很细心。企业从上到下的人文精神,其实是团队能否创造出好产品的关键点。金茂追求精益求精,起初选择金茂健康科技系统对我来说是一次尝试,但事实证明值得。

现在的楼市环境下,什么样的盘能脱颖而出?金茂的示范区开放日能来这么多人,说明了一切。

在追求理想人居产品的道路上,金茂宁波稳扎稳打走过五载时光,服务近5000组高净值家庭! TOP级府系力作【海曙金茂府】,打造品质至上的理想住区,精品化、智慧化、人情化,是这个项目想要给予宁波人民的全新生活蓝图!