

地产一周

港中旅 请来巧虎助阵儿童节

5月31日,中旅·名门府携手巧虎举行了乐智互动体验活动。小朋友热情十足,捏太空泥、夹弹子、智力问答……

九龙仓·铂悦府 打造港派学府健康住区

近日,九龙仓·铂悦府售楼处开放吸引了上百组客户前来参观。据了解,九龙仓·铂悦府坐落于三江口,紧邻未来轨道交通4号线,江北万达、万象城、世纪联华等6大商业体近在咫尺。

钱湖国际开工酒会举行

5月28日,民建企业总部基地项目(钱湖国际)开工酒会举行,民建企业家协会会员等近300名嘉宾参加开工酒会,现场气氛热烈。

博浪·海港城 投资潜力被看好

日前,象山博浪·海港城一期产品假日悦府开盘,首批房源售罄。该项目区位优势独特、规划高端、业态丰富、配套完善等被高度认可。

房屋权属证书遗失补证公告

根据《房屋登记办法》和《浙江省产权籍管理条例》及国家有关法律、法规的规定,以下房屋权利人提出房屋权属证书遗失补证申请,现向社会公告如下:

Table with 4 columns: 序号, 坐落及丘号, 所有权(共有)人, 所有权(共有)证号. Contains 6 rows of property records.

本处联系电话: 0574-87303371 宁波市房产产权籍管理处

开发商请明星走秀,市民买账吗? 开发商:为攒人气博眼球 购房者:请明星不如让利

5月29日,当红明星邓紫棋高调亮相某楼盘品鉴会。一周前,蔡依林、beyond叶世荣、桂雨濛、张宇、游鸿明、陈坤等两岸三地明星受宁波房产商邀请前来“赶场捞金”。

明星助阵只为攒人气

请明星造势成了开发商营销的“救命稻草”。请蔡依林前来演出的某楼盘销售人员告诉笔者,“邀请明星对项目销售还是有一定影响的,尤其是营销上的重大节点,比如奠基、开盘等,需要快速聚集人气,手段‘开门红’,明星效应就成了最有用的手段。”

正在策划齐秦来宁波的某开发商营销负责人说,不是什么明星都适合为楼盘“走穴”,一般都考量明星的形象和特点,以求与项目的气质和属性相匹配。

人说,效果很不错,原本打算1000人的活动,现在已经有4000多人来票。

请陈坤来宁波的开发商销售人员说,“宁波市场竞争很激烈,但客户数量有限,如果不靠明星拉人来看,说不定客户就跑到别家去了,明星效应可以让楼盘在短时间内提高知名度,使得楼盘人气上升,虽然我们竭力宣传的是打造楼盘的形象,但归根到底是为了挣得人气,最终使得成交能上去。”

请明星造势价格不菲

承接过好几次明星演出活动的宁波某策划公司负责人说,今年由于市场竞争激烈,开发商想尽办法做营销,请明星走穴成了他们“最有效”的办法。

这位负责人透露,相对其他活动来说,请明星费用更大。一线明星出场费用都要上百万元,二三线明星的出场费用大约也在三四十万。还要负责明星整个团队的费用,包括机票、住宿、餐饮。一场活动下来基本要上百万元,声势大一点的活动甚至要几百万元的支出。

此外,请明星还是件“不省心的事”,或许市民看到明星才短短几分钟,但是前期工作却很大,计划都要提前几个月进行,很多明星都有档期,必须在他们空档的时候进行活动,而且一般明星到场只会献唱两三首歌,然后拿钱走人。

花钱请明星不如让点利

明星亮相,往往带来高人气。但这些闻“星”而动的市民究竟是不是目标客户,其是否能直接拉动成交量?

调查显示,大多数购房者认为,买房最重要的是考虑房子的价格、位置、质量、户型、升值空间等指标,选择性性价比高的房子,不会因为明星而产生或改变买房意愿。

业内人士认为,楼盘请明星走秀,确实能在短时间内快速聚集人气,但开发商借助名人效应,绝不仅仅是停留在旺场的作用,而是重在品牌,将名人效应成功地融入文化品牌,提升品牌形象和认知度,才是营销的最高境界。

(沈金磊)

品牌引领 产权稀缺 精研三房 嘉利广场:大江东生活圈品质刚需房

年初,宁兴·嘉利广场售楼中心率先在高新区开放。主打刚需的住宅产品迅速引起了市民关注,近千人纷至沓来,其中不乏购买意向强烈的刚需客。

值得信赖的宁兴品牌

“宁兴楼盘一直是市场关注的焦点,不少客户就是冲着宁兴牌子来的。”宁兴·嘉利广场销售人员告诉笔者。

作为深耕宁波30余年的本土老牌房地产企业,宁兴已经在海曙、江东、江北、鄞州等地开发了一大批有口皆碑的住宅和办公项目,名气早已家喻户晓。

值得一提的是,2010年宁兴首次进入高新区。当所有人认为又一个高端项目即将落地时,宁兴却出人意料地做了首个刚需住宅。

“凭借嘉苑广场的成功,宁兴品牌已经在高新区落地生根。”宁兴房产集团策划经理山嵩如是说,“进入高新区后,我们计划打造一系列的嘉字系产品。”

值得购买的70年产权大江东住宅

与海曙重商、江北重工相比,江东一直是高品质的宜居之地。十几年数百个小区相继诞生,让这块“出则繁华、入则舒适”的片区成为许多人的置业首选。

年来,已近饱和的江东鲜有新盘推出,而与之毗邻的高新区虽不断有新面孔出现,却多为40年产权的公寓,显然无法满足那些住宅购买者的心。

“一方面城东作为宁波城市未来的发展方向,土地资源相当稀缺;另一方面由于规划以行政、金融、科技为主要区块功能,所以大部分推出的用地多以商服地块为主。这导致了大江东区域住宅用地较少。”

宁兴·嘉利广场是70年产权的刚需户型住宅产品,这在大江东核心区域内极为稀缺。“以刚需为主要目标,70年产权,约98平方米、约119平方米为主的刚需户型住宅在大江东生活圈,甚至是整个城东板块都是一个断档。”

除了城东70年产权住宅的优势外,嘉利广场还拥有无可比拟的生活配套。项目位于江南路和沧海路两条主干道交汇处,出门就是港隆时代广场、欧尚超市、沃美影城,商业配套一站到位。

值得居住的三房朝南户型

作为刚需项目,仅仅依靠品牌与地段是远远不够的,购房者往往更看重的是户型的功能性和居住的舒适度。

自嘉利广场最初亮相以来,购房者就对约98平方米的户型格外青睐。100平方米不到的户型竟然有朝南三房,并且有令人心旷神怡的双阳台设计。



效果图



效果图

约98平方米的精致相比,约119平方米户型更突显了宁兴对置业者品质生活的关怀。人性化双卫布局,多的不仅仅是一个卫生间,更是一种舒适,与一家共同居住的生活可能。

“精研户型是宁兴最花心思的一个环节。”山嵩介绍,“嘉利广场户型的精髓就体现在精研和纯粹上。宁兴花100%的精力,摒弃了多个户型的设计,专心做2个户型,把所有的精力都集中在上面,通过一轮轮的易稿最终形成方案。”

(沈金磊)

SAKURA 樱花月 火热促销中... 5月23日-6月22日. Advertisement for Sakura water heaters with a list of authorized dealers and their addresses across various districts in Ningbo.