

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、桂雨蒙、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”，本月，又将有齐秦、周华健、蔡健雅等明星来甬助阵各楼盘宣传……明星造势效果如何？开发商认为，请明星助阵主要是为了攒人气，扩大楼盘影响力，但是市民却表示请明星不如直接让利更实际。

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，博个‘开门红’，明星效应就成了最有用的手段。蔡依林演出那天晚上就吸引了近4000客户。”

正在策划齐秦前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”，一般都考量助阵明星的形象和特点，以求与项目的气质和属性相匹配，铺就企业的文化品牌形象之路。否则，名人就是把“双刃剑”，适得其反。我们请齐秦过来助阵，一是为了增加人气，二是因为齐秦的风格适合我们项目的气质。该负责

人说，效果很不错，原本打算1000人的活动，现在已经4000多人求票。

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，但归根到底是为挣得人气，最终使得成交能上去”。

请明星造势价格不菲

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。以前这类业务开展得很少，但是今年开发商一窝蜂请明星，这也成了公司今年开发的重点业务。

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元。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，选择性价比高的房子，不会因为明星而产生或改变买房意愿。购房者张先生十分直接地告诉笔者，“明星助阵对自己买楼一点好处都没有”，并提出开发商应该将请明星的钱都回馈到购房者身上。而且购房者并非看着明星脸就会买单，房价永远是购房考虑的第一要素。或许，与其费尽心机吸引眼球，不如将这笔钱用在提升楼盘品质上或直接让利来得更实际。

业内人士认为，楼盘请明星走秀，确实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，提升品牌形象和认识度，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。这为当时略显冷清的宁波楼市带来一股“希冀之风”，也让宁兴·嘉利广场未开先热。日前笔者从宁兴房产了解到，宁兴·嘉利广场6月即将开盘。许多业内人士预测，这或又将掀起高新区刚需购房小高潮。

值得信赖的宁兴品牌

“宁兴楼盘一直是市场关注的焦点，不少客户都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余年的本土老牌房企，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。其一贯奉行的“品质成就生活”的企业理念，通过一座座品质楼盘进行了诠释。例如日月星辰城，这个市中心标杆作品就为宁波业主提供了崭新的品质生活方式；而春江花城项目，也以其引人入胜的景观、精雕细琢的立面、充满人性的规划，成为宁波住宅产品的典型示范小区。

值得一提的是，2010年宁兴首次进入高新区。当所有人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。刚需作品在宁兴近几年的发展中并不常见，再加上城东核心地段、宁兴一贯的品质理念以及当时被认为在城东几乎绝迹的70年产权住宅用地，如此多的利好因素和稀缺条件，却只打造刚需产品，在当时引起了业界的强烈兴趣和市民的高度关注。事实证明宁兴的选择是正确的，嘉苑广场取得了巨大成功。“连夜排队买房、开盘即告罄”的报道红极一时，成为当年的“现象级”事件。

“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，我们就计划打造一系列的嘉字系产品。这个系列与以往宁兴产品的区别在于，它以刚需为主线、以品质为根基。如果说嘉苑广场是宁兴三十多年开发经验的集大成者，那么现在的嘉利广场就是嘉苑广场的升级之作，是一座高品质的城市中心住区。可以说在各方面都更臻于完美了。”

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。但近

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；另一方面由于规划为以行政、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。所以这一区域的新住宅楼盘也是相当稀少。”一位业内人士这样告诉笔者，“因为有这些原因，所以目前大江东区域的在售房源主要分为两种，一种是以改善性需求为主的大面积、高总价豪宅；另一种是以投资性需求为主的40年产权小面积、低总价的单身公寓。”

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。“以刚需为最主要目标，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。”山嵩说，“宁兴·嘉利广场不仅户型设计到位、功能齐全，而且是普通刚需族买得起的城东住宅。”

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。项目位于江南路和沿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。杨木碶路、通途路、世纪大道、江南路等多条城市交通主干道所形成的四通八达交通网，也让居住于此的业主可便捷往来于各个区域。而且未来随着轨道交通相继建成通车，区域连通将会更加便捷。

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。而精研户型恰恰是宁兴的拿手好戏。笔者了解到，整个嘉利广场只设计了约98平方米和约119平方米两种户型，满足了大多数居住者的需求，“品质生活”在嘉利广场体现得淋漓尽致。

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



效果图



效果图

人心旷神怡的双阳台设计。阳台，或许不是一般购房者重点考虑的对象，但一定是追求生活品质的置业者必不可少的居室搭配，或远眺赏景，或静坐品茗。嘉利广场约98平方米户型，完美诠释精致生活该有的腔调。

与约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。而多达3处的可拓展空间也让购房者对未来的居室有了更多自行安排余地。这一户型继续秉承品质生活该有的理想。

“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这上面，通过一轮轮的易稿最终形成方案。就像公司一贯秉承的理念一样，虽然嘉利广场做的不是豪宅、不是大面积户型，但是宁兴对每一个细节的研究都是非常精心的，让所有选择嘉利的客户都是能真正感受到品质生活涵义的。约98平方米和约119平方米的面积，做三房是比较适宜的。面积再小些，比如约80平方米或者约90平方米，也能做三房，但住起来可能就无法体会到居住乐趣，在居住品质上也会大打折扣。另外，两种户型也比较容易做到纯粹。小区居住的都是这一面积段需求的群体，文化背景、经济实力都比较统一，对邻里关系和物业保值都有促进作用。这一点与有很多户型面积段的住区相比，嘉利广场明显拥有突出优势。”

(沈金磊)

SAKURA 樱花卫浴

樱花月 火热促销中...

5月23日-6月22日

参加团购、房产专案等促销活动，额外享受此活动

特价厨电二件套

烟机: 3975SN 特价: 4399元 送艾美特电风扇一台

灶具: 6661G 特价: 5599元 送松下电饭煲一个

特价单品

燃气热水器 1AE79 特价: 3588元 送艾美特电风扇一台

电热水器 6015A 特价: 2388元 送樱花刀具一套

樱花热水器“6-8”月安检开始了，咨询电话：87225353

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……眼手脑齐上阵，体验乐智小天地的成长时光。

中旅·名门府位于三江口湾头地块，依湖而居、邻书香学府。江北中心幼儿园、江北实验小学、江北实验中学近在咫尺，小朋友在家门口即可领享12年优质教育。中旅·名门府目前仍有少量约120平方米日湖双学区臻稀房源在售。

(三石)

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·铂悦府坐落于新三江口，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，周边还有惠贞教育集团江北外国语学校等，同时配备社区幼儿园，方便孩子就近入学。江北唯一的体育馆——李宁体育园近在家门口，随时随地都能为健康充电。

项目设计了96平方米、98平方米、107平方米、127平方米、138平方米五大户型，充分满足刚需及首改客户的需求，N+1可拓展户型使居住者拥有更宽阔的使用空间。九龙仓作为豪宅专家，以豪宅的标准为甬城人民打造港派学府健康住区。

(三石)

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。

会上，宁波建商投资有限公司、浙江向阳渔港集团董事长朱晓霞女士对项目规划进行了陈述。据悉，该项目由浙江向阳渔港集团股份有限公司、宁波赛尔集团公司、宁波敬业控股集团、浙江中基控股集团有限公司、浙江同信园林工程有限公司等五家民建企业家协会骨干企业联合打造。目前已与东钱湖管委会达成合作意向并签订了合作协议，未来在项目内注册的企业能得到政策的大力支持，为企业真正带来看得见的经济效益。

项目由1幢10层民建总部大楼和22栋山水独栋别墅组成，其中，民建总部大楼规划有底部商业、行政公馆、精品酒店以及千平米专属会所，在保证社区内需的前提下进一步促进东钱湖经济消费；而别墅部分“景悦府”既是生态总部经济的代表，也是一种休闲旅居型行政公馆，更是一种新时代的生态居所。

(三石)

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。该项目区位独特、规划高端、业态丰富、配套完善等被高度认可。另外，象山跨海大桥开通后的交通便利以及海港城所在象山城东核心商圈的价值潜力被看好。

博浪·海港城位于象山城东中心，总建面积近8万平方米，定位为“象山高尚中心、一站式地标综合体”，1层室外步行街以金融、旅游休闲、国际名品、数码旗舰店为主，内街以儿童系列产业为主，进口食品专卖等为辅，引领象山人时尚消费新理念；2-3层是以国际大卖场为主业态的一站式购物中心；4层是海港城文化广场。

据了解，本次海港城推出11层-15层以及18层高端服务式公寓，其复式套房主力面积36平方米-65平方米，共计168套。开发商引进国际知名的铂涛酒店，按星级标准装修，由酒店管理团队稳健打理，意在打造五星级的家。

(小万)

房屋权属证书遗失补证公告

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

序号	坐落及丘号	所有权(共有权)人	所有权(共有)证号
2664	通途路418弄25号703，丘号512034	黄惠祥	B200111074
2665	国医街12号<2-7>-<2-25>-<2-30>-<2-33>-<2-34>	朱书川	20110054921
2666	徐家漕路211弄118号307	王斌	20130019696
2667	北柳街128弄5号204，丘号647037	王正维等	200622483
2668	朱雀新村164号302,303室,丘号629049	林善求	P200004335

本处联系电话：0574-87303371 宁波市房产产权产籍监理处

高塘专卖	海曙区新芝路151号	87225531
联丰专卖	海曙区联丰路156号	87131790
志军专卖	江东区家电市场4110号	87883325
永达专卖	现代商城B馆1楼8号	13454703347
汇洋专卖	江北区华东物资城浙甬市场B2222号	87381394
飞虹专卖	鄞州区飞虹新村21幢天童北路42号	88229986
姜山专卖	姜山镇人民路83号	88160799
港隆专卖	江南路红星美凯龙商场四楼厨卫区	81877300
北仑专卖	北仑区新碶街道恒山路326-328号	86834770
余姚专卖	余姚市舜水南路76-1号	62724972
浒山专卖	慈溪市孙塘南路249号	63111800
奉化专卖	奉化市广南商城二区5幢	88520708
宁海专卖	宁海县城关中山西路38号	65209988
象山专卖	象山县丹峰西路287号	65656017