

“市场力、产品力、营销力”合力发威

银河丽湾总销金额超 5 亿傲居奉贤销冠

南桥新城品牌楼盘银河丽湾热销现象引起市场热烈关注



11月24日，“上海发展向南——南桥新城呈现发展潜力暨银河丽湾热销现象报告会”在奉贤南桥举办，本次活动由上海市房地产经济学会、上海易居房地产研究院、《新民晚报》地产部、《房地产时报》联合主办，银基发展(上海)投资控股有限公司、易居中国、奉贤区广播电视台协办。当天奉贤区有关领导和中国房地产估价师与房地产经纪人协会副会长、上海市房地产经纪行业协会会长、上海易居房地产研究院院长张永岳先生、上海市房地产经济学会副会长郭树清先生、上海财经大学不动产研究所常务副所长姚玲珍女士、奉贤区广播电视台副台长唐忠平先生、银基发展(上海)投资控股有限公司董事长刘博巍先生、易居中国大上海事业部执行总经理孙华良、克尔瑞房产信息集团副总裁于丹丹等 180 余人出席了活动。

报告会以主题演讲、专家对话等互动交流的形式，分别从“十二五”期间上海南桥新城的战略规划和发展前景、南桥新城品牌楼盘银河丽湾与新城建设的相互促进作用，以及银河丽湾在调控下取得奉贤销冠的热销现象等方面进行了全面剖析和探讨。

2012年5月开盘至今，南桥新城品牌楼盘银河丽湾大平层公寓总销售金额已突破5亿。其中，大平层公寓销售单价约18400元/平方米位于奉贤第一，大平层公寓单套销售总价约453万元位于奉贤第一。这是一种产品需求的影响力！这是一种增值营销的号召力！更是一种市场热销的征服力！



孙华良
易居中国大上海事业部执行总经理

银河丽湾的市场 立足于南桥新城的核心发展

据悉，2012年奉贤市政规划进入全面实质启动阶段。南桥新城核心亮点“上海之鱼”二期在建工程将于2014年建成，860亩水域远超美兰湖600亩水域。比邻“上海之鱼”项目，南桥新城还将规划建设一座4.78平方公里上海最大的郊野公园。与银河丽湾一路之隔的五号线延伸段，目前已建设至西渡站，连接中环线的虹梅路—金海公路越江隧道预计2014年竣工，通车之后银河丽湾至徐家汇时间缩短一半。高规格的定位，预示着区域未来发展前景；大型配套建设的启动，标志着南桥开发进入了新纪元；交通状况的明显改善，使得银基发展、绿地、中粮、汤臣、恒盛、苏宁环球、合景泰富等全国百强开发商积极抢驻南桥。2013年，南桥新城将迎来新一轮的开发建设机遇。

银河丽湾的品牌 立足于产品的精细开发

银河丽湾140㎡至250㎡大平层设计，开创了南桥区域舒适型改善型住宅的先河，30万㎡城市综合体和引入凯悦斯基五星酒店的规划，更是为南桥区域全面提升发展注入了新鲜活力。银河丽湾18万平方米的高端住宅和12万平方米的大型商业配套组合，使住宅、办公楼、五星级酒店和酒店公寓等各物业之间互生、互补，足不出户即可享受一流的居住与休闲空间，其产品价值远高于单一物业类型产品的价值。

银河丽湾的销售 立足于客户的实际需求

银河丽湾自开盘以来推出的一系列营销方案都以市场需求价格为主导，以购房者认可的价格作为市场销售的定价，让购房者充分享受未来升值空间。高端品质和价格优势相结合的独家低价团购，让利营销、保本销售的模式，高性价比、高附加值的战略定位，受到了市场的追捧与认可。银河丽湾在热销逾90%的基础上，依然坚持微利销售，并以加推的形式满足购房者低价入市心理预期，成为中高端改善型置业客户出手入市真正催化剂。同时，银基发展为了回馈社会、服务客户，成立了客户俱乐部——“银基汇”，真正达到资源共享，提高生活品质的目的。

市场力、产品力、营销力的“三力”合一，成为银河丽湾完胜楼市、瓜分市场购买份额的最为有效的途径。



刘博巍
银基发展(上海)投资控股有限公司董事长、总经理

2009年9月24日，银基发展以13.6亿巨资竞拍成功现在南桥新城银河丽湾总建筑面积30万平方米的土地。当初市场上也有不少疑问，为什么一个北方上市企业肯花十几亿元放在一个刚刚开发起步的城郊地区？为什么建造最不利于企业现金流和利益最大化的hopscake业态？为什么在当时“70-90”为流行市场的情况下，银河丽湾敢于定位在140平方米作为起点，以246平方米作为旗舰的户型？

首先，银基发展深深认同南桥新城的规划理念，也对南桥新城的未来发展充满信心。上海九城一镇规划以市中心为核心，形成多区块发展。而奉贤只有一个中心，那就是南桥，无论是交通建设、商业配套、宜居环境、人口导入都是重中之重。其次，未来南桥新城全面发展之后，将会有大规模的成功人士选择南桥并搬迁移居至此安家和工作。银河丽湾将致力打造成南上海区域内一流的生活豪宅，它除了提供业主舒适的休憩空间，还有商业、酒店、办公、休闲等高端生活配套来提高生活品质。银河丽湾它不仅是南上海区域居住生活的新坐标，更是在创造一种全新的生活模式。再次，银河丽湾大平层的空间尺度一步到位，实现了终极置业的居住目标。银河丽湾社区每一幢楼都设计成独立的一个单元，充分体现住户的尊贵和私密性，这在全上海的楼市中是十分罕见的。不仅如此，银河丽湾虽然不是精装修的住宅形态，但银基发展还是不惜重本，给每套住房都配备了地暖系统、设备阳台、工作空调等人性化设施，使楼盘的附加值最大化。

作为一个外来的上市公司，在上海没有项目开发实践，没有前期市场客户积累的情况下，得到了奉贤区政府、合作伙伴易居中国的大力支持，使得企业倾力打造的精品产品，得到了购房客户的充分认可和追捧，实现了销售额5亿的突破，银基发展将以此良好开端，继续再接再厉，以更好的作品、更满意的服务、更多的升值空间回馈给支持银河丽湾的新老客户。



姚玲珍
上海财经大学不动产研究所常务副所长

2018至2020年，城市化率将超过70%，普遍形成大都市圈的概念。超过70%的人口将集中在城镇，大城市人口将逐步回流或搬迁到周边的核心城镇。房地产在今后的长时期内将继续成为投资的热点，把“纸头”换成“砖头”成为优化资产的最佳配置。对于购房已很多年的市场潜在客户，随着房地产市场逐渐发展，他们对于住房套内面积、物业管理服务、居住配套环境都有了升级换代的要求，改善型置业将成为未来中高端房产的购买主力。银河丽湾针对城市改善型置业的大平层公寓设计，将成为市场非常有亮点的作品，符合市场需求的规划，也使得银河丽湾成为今年南桥新城的销冠，是一种真实市场购买的动态表现。



张永岳
中国房地产估价师与房地产经纪行业协会副会长
上海市房地产经纪行业协会会长
上海易居房地产研究院院长

现在的中国，持续发展仍是我们发展的主题。对一个企业来说，对一个项目来说，要千方百计的加快发展步伐来应对市场的变化。在市场低迷的情况下，仍然会有成长空间、仍然会有整合的资源，通过精细的策划、周密的布局、资源的汇集，就可以达到快速增长的目标。银基发展首次进入上海发展，与南桥新城的市政资源和易居专业销售团队有效嫁接。银河丽湾的成功离不开银基发展开发管理的负责到位、产品设计的独到精细，以及对市场客户心理的正确把握。奉贤区域发展已日趋成熟，南桥新城已有众多投资商、开发商抢驻开发，而银河丽湾项目有望成为奉贤南桥、乃至上海房产发展中的地标项目，它的城市综合体配套、国际五星酒店的引入，反过来又促使奉贤南桥区域更加成熟发展，这种成熟效应得到双向叠加，双向催化，这种互动是非常有价值的。银河丽湾首战告捷，从快速成长到日渐成熟，奉贤销冠成为银基发展和银河丽湾迈向成功的良好开端。



于丹丹
克尔瑞(中国)房产信息集团副总裁

10年前，奉贤仅作为一个上海郊区的农业县存于多数人的印象中。10年后，银基、招商、中粮、绿地、佳兆业纷至沓来，奉贤一举成为众多开发企业眼中的璞玉。随着城市重心的南移，奉贤南桥作为服务长三角南翼以及大浦东地区的重要枢纽和门户，越来越受到市场的关注。南桥新城是奉贤区政府所在地，是区政治、经济、文化中心。虽然南桥新城起步较晚，但在松江、嘉定、宝山等新城的前车之鉴下，南桥新城的上升空间巨大，后发优势也更为凸显。之前，区域板块成交的平淡，并非由于供应量不足导致，主要原因在于区域产品同质化严重，而随着当地经济的发展和产业结构的调整，市场急需升级型产品满足更高层次客户需求。

银河丽湾自5月开盘以来，以月均去化28套房源，领跑整个板块中高端市场。住宅、办公、五星级酒店及酒店式公寓等物业间的互补互生，将颠覆当前区域对豪宅的理解。项目主力在售150平方米景观大平层，产品设计从传统豪宅标准一味求大的“形式主义”向“舒适主义”转变。再加上紧邻轨交5号线南桥新城站和上海之鱼及南桥中央公园，周边百联购物中心、易初莲花、易买得等大型商场环绕，符合了市场需求升级的板块发展要求，其热销为大势所趋。

>>链接

银基品牌的拓展与升华 银基汇正式启动

11月24日，银河丽湾银基汇正式启动，上海易居房地产研究院院长、中国房地产估价师与房地产经纪人学会副会长、上海市房地产经纪行业协会会长张永岳、上海市房地产经济学会郭树清副会长、奉贤区广播电视台台长瞿军、银基发展(上海)投资控股有限公司董事长刘博巍、易居中国大上海事业部执行总经理孙华良等共同为银基汇冰雕注入红酒，银基汇理事长刘博巍先生与银基汇副理事长孙华良先生向银基汇会员代表授牌，并颁发100万元银基汇启动基金。

银基发展以高品质的楼盘塑造与全方位营销服务互辉映为理念，搭建一个会员与银基之间信息互通、情感交流的平台——银基汇，通过整合银基发展内部资源及拓展外部商家服务联盟，实现资源共享；通过人性化的、为客户量身定制的服务及活动，为会员创造硬件产品以外更多的服务附加值，实现了银基品牌价值的再次升华。



银基汇副理事长孙华良先生向银基汇代表授牌



银基汇理事长刘博巍先生及特邀嘉宾向银基汇代表颁发100万元银基汇启动基金

银基汇热线:021-61188888

动房网:www.4dfang.com/yhlw.html

以上数据来源:CRIC