

融信进入 2015 中国地产总销 29 强

□地产评论员 陈孜孜

近日,中国地产行业权威的研究机构——克而瑞研究中心(CRIC)发布全国房企 2015 年度销售业绩排行榜,融信集团以 295.3 亿元的销售金额,排名全国第 29 名。

凭借多年来持续提升的销售表现,融信正着手更大的改变。2016 年 2 月份,融信总部将正式由福州迁往上海,深化全国布局。上述榜单显示,2015 年 1-12 月份,融信集团的销售金额相比 2014 年,同比增幅达 76.8%,在走向国内一线房企的道路上又迈进一步。

2015 年 12 月 19 日,融信位于厦门湾的别墅项目,融信西西里首次开盘,当天售罄。这只是融信今年以来销售的一个缩影。在福州,融信已经连续多年引领楼市销售榜;在厦门,融信海上城项目也连续三年

成为 SOHO 类产品销售标杆;此外,在杭州、上海,融信的各个项目是各所在板块的销量明星……

为何融信的销售能领跑市场?这背后,除了多年来的口碑,离不开今年以来融信营销体系的大变革。今年以来,融信的变革从不断强化的指标感入手,从“季考核”细化到“月考核”、“周考核”甚至是“日考核”,融信集团品牌营销中心总经理单伟表示:“通过强压锻造营销团队的‘狼性’,将融信原有高品质的产品理念与高效的营销模式加以融合、创新,真正形成了 1+1>2 的效应。”

除了营销模式的不断创新。融信也通过一系列的品牌动作强化了福建省房企第一品牌的地位,并持续扩大全国影响力。营销模式的变

革加上持续深入的品牌影响力,也是融信 2015 年取得优异成绩的重大原因。

多年来,融信专注于一线城市和二线城市的核心区域,打造符合当地市场需求的标杆产品。据了解,目前,融信已在上海、杭州、福州、厦门、漳州等地实现布局。

对于融信将总部落定上海,有业内专家认为:“北上广深等一线城市的区位优势对于房企来说非常重要,投资环境和广阔的市场发展前景都是吸引房企的重要因素。像融信这样优秀的企业,‘迁都’上海是企业发展到一定阶段的必然选择,更是其‘迈向全国’战略布局的深思熟虑。作为一个全国性品牌与发展中地块的契合事件,其区域前景让整个市场为之注目。”

Weshare 平台全球上线



1 月 3 日,上海世博中心·红厅,以“Weshare,让每个家庭从此轻松度假”为主题的 Weshare 分权度假屋共享换住平台全球上线发布会举行。

发布会伊始,Weshare 分权度假屋共享换住平台(下称:Weshare)创始人李嘉政先生就向众人详细地阐述了 Weshare 的运营理念。

基于移动互联网与分享经济的巨大历史机遇,上海我享网络科技有限公司创立了 Weshare,创造了一种全新的商业模式,其核心在于“产权共享+交换共享”的二维共享理念,颠覆性地采用 12 人按份共同购置度假房屋产权,并按份享有每年 28 天的度假居住时间。

据李嘉政先生介绍,随着 Weshare 平台的正式上线,普通消费者可以轻松拥有自己的分权度

假屋。与此同时,消费者还能实现别墅、洋房、四合院或公寓等多种物业之间的换住体验。

此外,李嘉政先生同时还宣布,由 Weshare 主办的首届热门分权度假屋淘金大会将于 1 月 16 日—24 日在上海光大会展中心举行。届时,万达、恒大、绿城、雅居乐、绿地等知名开发商,遍及三亚、青岛、西双版纳等国内旅游度假胜地的近 30 个热门度假产品将齐齐亮相。

有业内人士表示,在今天的社会创新变局之中,任何旧的模式都将面临着挑战,而 Weshare 顺应时代潮流,以互联网思维创新变局模式,整合了跨界资源,实现分权共享的跨界价值创造,真正破解了高额购置成本、利用率低造成的闲置浪费、度假自由受限、无专业托管等中国以往旅游地产消费的“痛点”。 (陈孜孜)

《财富零距离》1 月开播

12 月 30 日,《地产零距离》假座 M8 车尚 Mall 召开了“创领先机·聚势未来——《地产零距离》2016 年度盛典”活动。

市场在变,客户在变,《地产零距离》同样也在与时俱进。《地产零距离》在媒体融合的大背景下,除了专注东方有线、IPTV 电视频道传播之外,更联合虹桥枢纽 LED 指路屏、社区活动等渠道,实现线上+线下一体化运作。



据悉,《地产零距离》开设了兄弟档财经节目《财富零距离》,节目将于 2016 年 1 月起上线。这次《地产零距离》的年度盛会上,还宣布了地产媒体界的两大盛事,由《地产零距离》和《新民周刊》新地产共同启动 2016 第一届上海“地产奥斯卡”评选活动,并联合宣布成立“上海地产媒体人联盟”。

创领先机,聚势未来。《地产零距离》和《财富零距离》将在 2016 年全新改版,整合转型。 (陈孜孜)

星堡第二家养老社区开业在即 看高品质养老的星火燎原之势

市场中,“养老社区”早已不是新词,随着城市老龄化进程加剧,健康养老正成为人们关注的焦点。在此背景下,养老社区如雨后春笋般发展起来,最终都想分得市场的“大蛋糕”。然而,不可否认国内的养老社区存在良莠不齐的现象,真正高品质的养老社区并不多。事实上,无论养老院,还是养老社区,其生存及发展的核心当是养老服务。唯有先将养老服务做到极致,摒弃逐利的想法,才能做出好的项目,收到市场的认可。

上海星堡正是行业内的佼佼者,中环首家养老社区开业至今受到了大量老人的追捧,在短短两年内入住率达到 92%,现已开始接受预定排队登记。如今,星堡第二家养老社区——星堡浦江社区也即将开业,无疑是 2016 年养老社区的又一亮点。



星堡:做专业养老服务的提供商

上海星堡拥有一支专业的团队,打造全新的养老模式,改善中国的老年生活方式。主要产品是星堡养老社区和星堡居家养老两部分。其中,星堡养老社区为入住老人提供一站式全程服务,组织各类丰富活动、全天候医疗保健服务、24 小时保安物业服务、专业清洁服务及全职维护团队。值得注意的是,星堡并不是地产开发商,而是专业养老服务的提供商,且提供高品质的养老服务,让“专业养老服务的提供商”不再成为噱头。业内看来,星堡敢于树立新形象,打造新品牌,展现了养老品牌的担当与责任。

选择高品质养老社区实现养老无忧

1 基础设施全配套,生活无忧

在星堡看来,选择优质的养老社区,首先还得生活方便。事实上养老社区并不等同人们传统认知的养老院、敬老院,居住在养老社区的老人也可以有自己的生活。因此一个周围基础配套设施完善,靠近医院和住宅



实景图

区乃至公园的养老社区显得至关重要。室内,老年人可以开展沙龙等文化娱乐活动,室外,老人也能自主就医,结伴到公园散步等。

星堡浦江社区便是 2016 年较为合适的选择——项目相邻地铁 8 号线航南路站,周围仁济医院、第五人民医院环伺,驱车可达红枫购物广场、浦江森林公园等休闲去处,且银行、邮政、药房等老年人常去的公共场所一应俱全。

2 养老资质齐全,住得安心

其次,养老社区要拥有民政部门颁发的养老机构许可证和相关资质与经验。而这正是当下养老的短板——专业老年护理团队供不应求,不少养老机构提供的服务或仅仅

只是照看,而不是照顾和护理。另一方面,在市场需求及利益的驱使下,一些没有资质和许可的养老院也能受到追捧,实际的养老感受自然不如人意。换个角度,这也就是国内养老机构为老年人难以接受的主要原因。

然而,当走进过星堡位于中环的项目之后便能消除心中的担心。在星堡人们不难发现,养老社区针对的主力客群绝不是重病或行动不便的老人。星堡让每一位对生活有着高品质追求的老人住的更安心。

3 护理经验丰富 健康养老,老有所乐

为了给老人高品质居家养老的服务,星堡依托美国蜂巢丰富的养老机构的经验,为每位长者营造独立而舒适的生活空间,为社

区里的每一位住户提供完善的设施和细致的服务。包括均衡膳食、人性化的就餐、家庭医生制度、老年大学、定期房间深度清洁……并可以根据不同老人的实际需求提供不同级别的护理服务。

4 超高入住率,品质选择

星堡浦江社区项目负责人表示,优质的养老服务需要拥有专属的服务团队,不可外包,这样才可可持续发展,做出口碑和知名度。对于养老社区而言,住户的认可正是评判其成功与否的关键。目前星堡中环项目的人住率高达 92%,在行业内大幅领先,星堡已然成为老人养老的更好的选择。2016 年初,60000 平方米星堡浦江社区也即将开业,或将成为上海养老社区的又一个标杆。