

逆市破冰多点开花

世茂半年业绩逾 225 亿元

地产评论员 罗婕



上海世茂滨江花园售楼处

时至今日,中国楼市进入“深水期”。经受了多番波动的地产界趋于平静,却并非一成不变。譬如从3月份开始,世茂早于市场反应迅速破冰,领跑楼市。中房信集团的数据显示,世茂集团前6个月累计签约金额225.2亿,达全年目标的75%,在2012上半年度中国房企业绩中排名第7位。

世茂布局全国显实力

从下面一组数据中即可发现其中的奥妙:成都玉锦湾6月刚刚开盘,以超过5亿元的销量总额加冕6月成都销售冠军;晋江世茂御龙湾项目全年销售目标27亿元,上半年实际已完成了21亿元;而上海滨江花园全年销售目标8亿元,实际完成了12.5亿元销售额,跻身上海“2012年上半年成交十强”。

世茂集团助理总裁兼营销总经理蔡雪梅表示,今年以来,世茂集团明显加快了在国内二三线城市的布局,并在多年大尺度高层豪宅开发优势的基础上,将高端研发理念拓展到低密度产品及200平方米以内户型的研究,大大拓展了客群基础,同时大胆进行营销变革,从而推动其上半年销售业绩连番攀升。

洞悉市场方向树标杆

作为世茂的最著声誉产品,上海滨

江世茂曾于2001至2004连续四年取得上海市房地产销售冠军。自此,“豪宅教父”的冠冕世茂一戴即逾十年。面对这一荣誉,世茂并未停止探索与改革的脚步。

据了解,2010年以来,世茂集团耗资数亿组建产品研发中心,加大产品的创新和设计,从而为整个集团产品线全面提升提供了保障。

目前,世茂推盘产品覆盖高层、别墅、排屋、LOFT写字楼、商铺等各种形态,并加建中小户型普通住宅的产品。

譬如成都玉锦湾、武汉锦绣长江、南京外滩新城等是今年世茂众多新产品的首发地。

这些项目均地处城市核心板块,拥有沿江、花园、CBD等稀缺资源。3万平方米的大连世茂御龙湾湾园林示范区开放后,赢得当地同行一片惊呼,称之为大连最为大气及精致的示范区。世茂所筑作品,无不成为当地城市的项目标杆。

链接

2012年7月21日至25日,世茂启动品质中国行,来自全国的近四十位媒体人,对世茂集团所开发的项目进行考察。看“豪宅专家”如何在产品、建筑、景观上与城市脉络相融合。

面对市场,世茂始终清楚地把握市场的变化和客户的需求,并体现在从新品研发到新技术运用等环节。除却品牌优势以及快速市场策略,轰轰烈烈的全面产品升级成为协助世茂今年跑赢大市的主要因素。其业内独家全周期服务,贯通世茂服务价值链。媒体考察团认为,显然,世茂集团如今不仅稳固“豪宅教父”在高端物业的优势地位,同时也满足改善型需求这一主流。

中央景观房源再加推

两河流域:别墅买家一致选择



2012年,两河流域获得上半年上海别墅销售前五强殊荣,权威机构数据显示,刚结束的6月中,两河流域联排别墅名列上海月成交量第三名,在整个大浦东区则名列第一。

为了回馈客户,两河流域特意加推几十套中央景观房源,从销售人员口中得知,最近该项目保持平均每天一套的成交套数,售楼处来人也源源不断。有客户表示对于这次加推的中央景观房源充满期待,“同样的价格,产品却更有优势,对于我们来说无疑是最佳的出手时机。”

超高性价比感动别墅买家

踏入两河流域的样板房,发现它拥有“双首层”,整体抬高于地面,层高达3米,而完全附赠的独特底层空间成为又一个首层,成为私密生活空间。售楼员介绍说,业主可自行下挖至防水层,让空间更开阔。

顺着楼梯往上,6.8米的餐厅挑高开阔大气,南北双露台、阁楼也是非常实在的附赠面积,再加上超大面积的花园庭院,附赠非常惊人,超过1:1。总价430万元起,均价2万元/平方米的价格相当亲

民。

双轨环伺交通便捷

近年来,大浦东发展迅速,各项城市利好不断兑现。继浦东南北走向交通道路——杨高南路延伸段(林海公路)正式通车后,轨道交通16号线将于2012年底通车至临港新城的好消息也不胫而走。显然,大浦东建设如火如荼对推动区域楼市发展起着举足轻重的作用。经了解,两河流域就凭借着区域极为便捷的交通优势和板块的发展潜力赢得市场买家青睐。

另悉,轨道交通18号线也将于2015年前投入运营,双轨环伺的两河流域,区域发展指日可待。

而对于两河流域的业主而言,杨高南路快速路更加方便业主驱车快速直达家园,也可轻松连接繁华的陆家嘴和环境优美的临港新城,在杨高南路提前通车的利好下,两河流域业主们的高品质生活油然而生。(王敏)

观湖景 悦生活

富力湾迎“八月享乐季”



7月28日,富力湾·丹麦小镇售楼处举办了一场别开生面的“环保达人”知识竞赛,前来看房的意向购房者及业主们兴致勃勃,变身参赛者,答题闯关,赢取精美礼品。

据悉,此次“环保达人”竞赛是富力湾精心打造的“七月亲子季”第四次主题活动。几周以来,活动已经聚集了很高人气,很多看房者都会主动询问下一周的活动主题。据活动负责人介绍,随着新月份的到来,富力湾生活季也将进入“八月享乐季”。经历了7月的种种亲子体验后,来宾们在风光独好的淀山湖,与家人朋友畅享生活,品味美食、香茗和音乐。8月第一个周末,富力湾将举办烧烤日主题活

动,来宾们可以在专业人员指导下,自己动手烤制美食。

有多少都市人,曾经羡慕别人在自己房屋前拍下全家合影的幸福瞬间;不用太过担心空气污染物和铺天盖地的食品安全问题。环境或许不能决定人的生活质量,但好的生活环境,确实能够带来好的心情。富力湾组织了一系列以家庭和生活为主题的活动,正是希望来宾在悠然自在间体会淀山湖的美好、品味湖居生活的魅力。

富力湾对生活品质的推崇在业内外得到了极高的认同度。2012年,大上海西,淀山湖北,别墅之王富力湾创造了淡季市场的热销奇迹。199万元拥有湖岸丹麦别墅,如此高的性价比,引爆了上海人对湖居别墅的热情,实现了隔一天销售一套的傲人成绩。而今,富力湾B区西班牙风格大独栋别墅也已华美上市,该户型每户均配有私有地下室。依托“住宅景观化”的区域设计理念,打造精品休闲式生活空间,私家宅邸与自然环境完美交融,多种户型布局可供灵活选择,相信其完美的产品属性将一如既往的赢得人们青睐。(黄莹)

上海买房呼叫中心:400-635-8880转900

徐汇·中凯城市之光

推豪宅主题系列活动

7月28日,由“接力中国”和徐汇·中凯城市之光联合主办的主题系列活动,在位于徐家汇核心的徐汇·中凯城市之光售楼中心举行。

本次活动的主题为“甜蜜的约会——DIY甜点”。邀请来自烘焙小屋的西点师,现场讲解烘焙这一目前流行于年轻女性中的时尚爱好。考虑到接力中国的会员以年轻男性为主,由于主题设置的关系,“接力中国”男性会员携女伴共同参与这

次时尚DIY活动。

自今年进入市场以来,徐汇·中凯城市之光的“周周演”圈层营销就成为一种强势销售手段。每周的现场活动,在目标客户群中不断扩大影响、提升购房者的参与积极性。通过“做客户喜欢的活动→提升客户满意度→让客户愿意带朋友来参与”形成客户粘连,活动主题和徐汇·中凯城市之光在高端客户群体中的知名度得到了积极提升。(卿香)

政府授牌示范区 万达开业满月庆

宝山万达广场感恩回馈新老客户

宝山万达广场6月29日开业以来,俨然成为北上海一颗耀眼明星。在宝山万达影城内举行的由政府、专家和企业三方联席、共同对话的“万达商业模式高峰论坛”现场,宝山万达广场更经由宝山区商务委领导亲自授牌,成为宝山区唯一的“现代商业商务集聚示范区”。

7月28日,值广场开业满月之际,为回馈写字楼新老客户,万达特邀新老客户数百名,共聚宝山万达影城贵宾厅内参与推介会及系列答谢感恩活动。

作为宝山区唯一经由政府授

牌的“现代商业商务集聚示范区”项目,其现代商业商务集聚示范区效应不可小觑。不仅为北中环地区营造了和谐有利的商务环境,更为同类产品提供了榜样标杆。

宝山万达广场上盖式写字楼的业主优惠政策更是给力,吸引了众多投资者。

其优惠政策由政府财政扶持和专项资金组成。在宝山万达广场购置一定规模面积自用办公用房且符合宝山区产业发展导向的企业,并能实现一定税收产出,可享受一定的房款补贴。同时,对于租

赁宝山万达广场商务用房,并达到一定要求的,也可享受该房屋年平均租金以上的租房补贴。

此外,活动期间最令人期待的还属宝山万达广场上盖式写字楼一站式体验活动。广场上盖式写字楼,依托宝山万达广场繁华大商业,坐享零距离商业配套,45—65平方米精英商务空间、100—1700平方米国际甲级写字楼,多户型选择,空间灵活。活动期间,万达广场商务写字楼推出110万元起的限时限量特价房源,回馈客户。

(罗婕)