

从销售冠军到营销智者

12月龙湖“砸”200余万,只是说声感谢



龙湖湘风原著园林实景拍摄图。

12月,对于每个开发商而言,冲刺、跑量成为唯一目标。长沙城促销氛围浓烈。除了五一商圈商场里的“买200送200”,每块户外大牌上几乎同步变换格式——“一口价”、“一成首付”。

“抉择”已然让每个消费者头疼。

但是,12月的龙湖地产一反“直接要结果”的常态,出街名为“与别墅销冠相比,同行的您更重要”的广告令业内外一时摸不着头脑。

如果你看过《与智者同行》,你就会明白龙湖的用心。

事实上,龙湖2013年初涉华中市场,长沙成为第一站。从最初别墅168万起,到高层“零

首付”,龙湖用血腥的营销手段震撼了长沙市场。

拥有最接地气的尖刀队的龙湖,令长沙业内外人士都将其定位成“目标实用主义者”。“在营销中心开放后的几个月里,从首次四万抵十万的认筹,到后来频繁的暖场活动,几乎每一天都是门庭若市。”龙湖长沙销售人员称:“那段时间,‘你去龙湖了吗?’几乎成为当时每个长沙人的问候语。”

销售数据同样令同行艳羡。2013年6月,龙湖湘风原著首次以“一口价168万抢龙湖别墅”高调亮相;随后龙湖体育公园于8月初奠基,当月龙湖加推劲销70套,这对于别墅产品而言,十分难得。

而与大多数开发商今年的境遇不同,长沙龙湖早已完成2013年全年目标。

可就在外界将“实用”的标签贴在其身上的时候,龙湖再出奇招,砸钱上广告的内容却是“感谢同行者”。

据了解,除了大量的媒体广告投入之外,龙湖还将举办线下答谢会,感谢同行的媒体、合作方和业主。而整个答谢活动及媒体投放预计将花费200余万元。多位媒体资深人士说,当其他楼盘都在奋力最后一搏的时候,龙湖打出的温情牌瞬间就吸引了所有人的注意力。

2014年,龙湖湘风原著双拼别墅也将亮相市场。

■记者 石曼

任志强携新书助阵 华远·华中心新品发布会

地产大佬、意见领袖、网络大V……中国房地产界的风云人物任志强总能成为人们关注的焦点。12月17日下午,他将这份人气带到了长沙,带入了华远·华中心。在这里,他与来宾分享新书,与本土业内人士共话长沙楼市,还亲自为全新50-120㎡湘江摩天奢装公寓——华公馆揭幕。

活动现场,任志强与湖南商学院柳思维教授、湖南省工商联不动产业商会秘书长李咏、上海鉴略地产顾问机构董事长郭冠军,一同探讨2014年中国房地产市场发展趋势和未來格局,以及大环境下的长沙楼市新趋势。任志强看来,影响房子价格更多的是窗户外头的东西。比如,一个可以看到山、看到水的地方的房子,会比看不到山水地方的房子要贵。可以确定的是,窗户外东西

一旦发生变化,一定会导致这个地区的房子升值。

任志强还重点与来宾亲切分享了回忆录《野心优雅》背后的创作趣事,让来宾再次认识了这位在大时代背景下跌宕起伏60年,敢于直面真实自己,敢于诚恳分享内心的时代智者。随后,他还为到场的来宾和热心书迷进行签售。

此次揭幕的华公馆是华远·华中心百万平综合体的重要组成部分,是继一期大平层豪宅后又一全新产品系列,也是长沙滨江唯一的一个全奢装超高层公寓产品,坐拥长沙正中心千年坡子街绝版增值保值地段,更可一览山水洲城一线景观。项目自身超十万平方米顶级奢侈品百货海信广场、全球尊享五星级君悦酒店等全城最顶级生活配套,目前开始接受咨询登记。 ■记者 唐明波



任志强与来宾分享新书中提及的人和事。

五个突破 恒大江湾造“浏阳河畔湖景豪宅”

81-152m²纯板湖景精装豪宅 新浪乐居团购独享3千抵2万

但凡有水的城市,都有一个“梦幻水岸”情结。滨水空间,已成为现代城市造梦的最佳场所。恒大长沙第八盘——恒大江湾择址浏阳河畔,揭开芙蓉区政府702亿打造浏阳河东岸城市走廊的新篇章,更以“五个突破”,打破恒大住宅的传统印记,领创长沙豪宅新格局。

首建7万m²精细化私家园林 1000m²森林广场

当全国上下被雾霾笼罩,越来越多的市民渴望家门口就有森林氧吧。而在恒大江湾,这一愿望将成为现实。

恒大江湾不仅外揽8公里浏阳河西岸风光带和正在修建中的9.5公里东岸风光带,更是首次改变了以前集中式打造大湖和中心园林的做法,以2000m²蜿蜒内湖环绕70000m²大师级皇家园林,呈组团化布局,将自然美景更均匀地分配到每家每户,园林更精致,细节更具人性化,更富有参与性。

为了扩大业主的活动空间,恒大江湾新增规划了1000m²森林广场,特意甄选千余株近10米高的成品大树,打造家门口的绿色氧吧。同时新增规划了1000m²休闲广场、700m²儿童乐园、1000m²户外运动天地、羽毛球、网球场等运动场地,让

业主纵享健康生活。

首现1万m²恒大巨幕影城

在社区配套上,恒大江湾也是全面升级。除了巨资打造5200㎡五星级会所和3200㎡贵族幼儿园,恒大江湾率先配置了10000m²恒大影城,将设六大豪华影厅,影城内设有巨幕影厅,这也是恒大长沙其他楼盘所不具备的。

在商业配套上,恒大江湾打造18000m²欧陆风情商业街,将提前招商,让商家进驻,与一期业主入住同时开业,194m²社区超市、554m²风味酒楼、283㎡六大特色小吃、151m²银行网点、药店等丰富业态为业主贴心打造一站式的购物体验。

首发纯板“翼空间”产品系

恒大江湾在建筑风格上也进行了大胆创新,打破了恒大固有的建筑风格,首次采用了红色屋顶、雅灰色外立面、白色玻璃和更具环保节能特质的外立面,使得整体风格更具高雅豪宅的气息,不再千篇一律。

同时首次推出恒大全新产品系——恒大翼空间。所有楼栋均采用二梯三户、二梯二户的纯板式设计,建筑“薄如飞翼”,更



恒大江湾实景图。

轻灵、更通透、更舒适,让楼间距达到近百米,视野更开阔,真正实现了“栋栋楼王,户户观湖赏园”的效果。

首推现代美学全新9A精装

如果说看户型图还感觉不到恒大翼空间特别之处的话,来到已经开放的3D样板房,这种户型的优势将更为直观。许多恒大的老业主在参观后对记者惊叹表示:“整个装修比以前的要实用很多,而且这装修的风格也跟以前恒大的精装完全不一样了。”

记者了解到,恒大江湾此次精装升级是在原有9A精装理念基础上,进行了空间优化大跃级,并首次在住宅产品装饰装修

中引入现代主义设计元素,巧妙地將古典雅致与现代时尚巧妙融合。

首次引入 高端豪宅顶尖团队服务

恒大江湾作为恒大打造的高端豪宅系列产品,在物管服务上也与普通恒大楼盘不同,將由国家一级物管——恒大金碧物业的顶级团队担任全程生活管家,独创“有事找管家”的24小时服务机制,为业主量身定做,特别提供一站式英式管家贴心服务,包括公共性日常服务、家庭常规服务和专业性特约服务等全方位的生活服务。

■记者 邹颂平

合能·璞丽开启 梅溪湖体验之旅

合能品牌以数十亿投资大手笔进军长沙,同时布局三大项目,第三大项目——坐落于梅溪湖畔的新东方华宅合能·璞丽,在上周末正式亮相。

12月14日,百辆看楼车穿梭于梅溪湖畔,数千名意向客户到访参观,在合能·璞丽的营销中心及样板间,人头攒动,热闹非凡。当天,伴随着“养尊梅溪湖·璞丽好时光”为主题的体验之旅的开启,合能·璞丽终于揭开面纱,新东方华宅示范区也首度对外公开。

活动当日,法国格调个人香氛现场调制、美丽女人手潮流美甲护手体验、禅境风情创意插花、巴厘岛风情BBQ、冬日养生暖饮等时尚休闲活动,在冬季寒风中给大家带来了一股火热的气氛。中国时尚教父Tony亲临璞丽,私囊传授个人形象提升秘笈,并现场指导客户百搭绝招。Vansaged的包包、Armani的眼镜、Dior的香水等国际一线奢侈品抽奖,让整个现场一度沸腾。

据悉,合能·璞丽在属于合能产品系列中精英社区的城市公馆,旨在城市CBD享受繁华、便利和居住的荣耀,充分体验海派格调的生态宜居。其中,第一批次将推出79-119㎡新品,入会升级两千即可获得开盘购房8个点的折扣优惠。 ■记者 刘焯