

云服务全面落地环渤海 一线房企再造战略优势版图

10月19日,世茂集团“谦手世茂,寻找梦想合伙人”大型魔幻秀在北京国际饭店上演。来自全国百家媒体代表与世茂环渤海区域逾千名业主、客户齐聚一堂,欣赏著名华人魔术师刘谦献上的精彩表演。作为世茂整合“软性价值资源”的一项重要内容,北京站成功巡演后,“谦手世茂,寻找梦想合伙人”十一站全国巡演完美落幕。

作为其中的一项最重要创举,世茂“云服务”战略当日再次宣布重大计划:“云服务”战略将全面部署世茂环渤海区域。



“大美”五城 引领环渤海低密生活

“大器世茂,大美世茂”是对世茂旗下项目价值的形象描述。前者指占据各城市核心地段的20余个世茂城市综合体项目。

“大美”则是世茂旅居地产、资源大盘模式下的各项目,在城市郊区或稀缺自然资源丰富的地区,世茂运用综合开发模式,引入或创造城市独特资源,结合现有稀缺资源,迅速打造从基础设施到宜居住宅的现代化新城,带动城市新城发展。

环渤海区域的一系列产品即是“大美

世茂”的典型。2013年2月份,世茂在济南取得白马山啤酒厂地块。曾经,北冰洋啤酒名噪全国,创造了济南人无数的骄傲。如今,环绕白马山依山而建,占据私属山体资源的世茂原山首府结合地形打造园林景观,户型、配套纵向延展,高低错落,近可宁静,眺可致远,集自然之美和文化之

美于一体。其首批120至160平米花境悦墅、80至120平米瞰景高层即将于四季度首次亮相。

“云服务”再布局 软性价值助力终极居所

今年四月,世茂正式发布其发展战略,与城市共生,做“城市进化先行者”。

在这一加诸自身的使命下,世茂马上面临一个新的重大命题,城市密度翻番、土地资源稀缺等前提下,如何为中坚客群打造理想家园?世茂的答案是,将第一居所变成终极居所,打造“世茂终极居所模式”。而土地价值再造和软性价值再生成为世茂解开这一命题的两把钥匙。

通过持续的产品创新,打造系列创新性低密度产品,世茂变“高”为“低”,一举改变土地空间性质。这种土地价值的再造,成为满足人们低密度生活终极居所梦想的有力方式。而通过“云服务”平台为核心的软性资源整合是世茂打造终极居所的另一把钥匙。今年6月,世茂“云服务”在上海率先启动。通过整合多种资源对接客户,业主全面生活需求在云服务平台得到响应和满足。

鲁商凤凰城“盛放双公园”嘉年华活动举办

10月19日,为答谢广大新老客户对于鲁商凤凰城项目的支持与厚爱,项目营销团队筹划并执行了“盛放双公园”大型嘉年华活动,现场气氛十分热烈,现场2000余名新老客户及数十家主流媒体共同见证了这一盛大的时刻。

本次嘉年华活动分为竞技比赛、演艺、互动抽奖等多种活动形式,种类繁多、形式多样,活动规模堪称嘉年华。嘉年华活动的主会场——唐冶体育公园,与鲁商凤凰城仅一条马路之隔,公园定位为“大众化生态运动休闲公园”。园内绿树林立,各项设施配备齐全,中间设置宽广的休闲广场,公园在服务于周边区域的同时,

辐射整个经十东路片区,它作为对北部体育场馆的补充,成为大众化的、生态的健身、运动、休闲的公园。据公园工作人员介绍,体育健身体验轴是集中的体育活动区,且树阵下布置大量健身和休息器械,活动当天,足球场、篮球场、乒乓球场、综合运动场等4大场馆全部免费对外开放,并分别在场地内设立趣味运动竞技比赛及丰厚的礼品,数以千计的客户踊跃报名参加。此外,公园中心广场还设置了娱乐演绎区及自助活动区。另外,会场入口处设立了直升飞机静态展示区,并安排工作人员进行“秋天随手拍”小型互动活动,客户在游玩途中,可以随时利用拍立得的镜头获得难忘的相片,并发送到微信朋

友圈附带感言,感受活动内外另外一番欢乐的景象。各个活动现场均井然有序,客户亦纷纷热火朝天地参与其中,乐在其中。

据悉,作为本次活动主办方,鲁商凤凰城继2012年一期产品完满收工后,二期90-140m²俯景户型也将于10月27日迎来开盘,项目本身也为业主配备了60亩私属公园,加上马路正对面的唐冶体育公园,形成济南难得一见的双公园住区,记者了解到,鲁商凤凰城二期现已全面接受预约,均价为5999元/m²,客户到访可以领到万元代金券,同时在销售现场,鲁商凤凰城亦精心准备了五重购房大礼静候新老客户的莅临。

丁豪广场商住公寓钜惠全城

十艺节如火如荼的举行,人们在享受这场艺术的饕餮盛宴的同时,仅有少部分能透过表象看到此中蕴藏的无限商机。十年前的高新区如同今日的西部片区一片荒凉,在济南市政府的大力扶持下,逐渐形成的具有240万人流的大社区。丁豪广场作为东城唯一大型城市综合体,成为投资新宠,2013投资最大赢家桂冠。

丁豪广场,位于高新会展中心对面,集公寓、商业、五星级酒店于一体,35万m²总体量吸纳240万人消费需求,40-

120m²投资公寓空间百变,自由分割,兼备办公、居住各种功能。

丁豪广场购物中心共吸引200余家名品入驻,日前,华润万家、横店影城、特色餐饮已入场装修,力促年底全面开业。丁豪广场40-120m²商住两用公寓7280元/m²起钜惠全城。现高新区公寓租金在1800元/平米,按7%租金回报率,8%不动产升值率计算,一套40m²公寓五年后净收益约38万。现在购买丁豪广场公寓即可获得1000元/m²精装。

鑫苑置业举行跨界合作发布会

10月21日,鑫苑置业与苏宁跨界战略合作发布会在济南银座索菲特酒店隆重举行。山东鑫苑置业与苏宁方面领导悉数到场,十余家媒体一同见证了发布会的整个过程。

在众人的期待与瞩目下,上午10点整,主持人宣布活动正式开始,苏宁与鑫苑置业领导分别致欢迎辞,双方均表示对此次合作表示期待,并分别就各自公司的发展历程、未来发展方向以及当前的良好合作机遇发表看法。活动最后

由双方领导一同按下启动水晶球,宣告鑫苑置业与苏宁的战略合作正式启动。

此次山东鑫苑置业与苏宁的合作,是基于双方在品牌高度、社会责任,战略规划,发展愿景上的高度契合,通过发挥行业优势,利用各自的行业地位及市场影响力,在产品、渠道、传播等多方面进行资源共享、优势互补,向各自顾客提供多层次、全方位、高标准的服务,共抓机遇、分享价值,实现战略共赢。



海那城10月31日签约海宁中国皮革城

借重省会济南的优势,在山东布局的唯一一家海宁皮革城选址济南,日前,中国皮革第一股海宁皮城发布公告,海宁中国皮革城与山东海那集团签订合作协议,进驻齐鲁大地。

据了解,海那集团将于10月31日在营销体验中心隆重举办总部公园产品说明会暨海宁中国皮革城签约仪式,届时国际一线大牌范冰冰和国内知名主持人孟非亲临现场。

海宁中国皮革城,在中国皮革界规模最大、影响最广、最具竞争力优势,素有“皮革市场航母”之称。中国皮革行业第一股,2010年在深圳证券交易所上市,创造了被业界誉为“一直被模仿,从未被超越”的“海皮模式”。海那城位于西二环英里路,距绕城高速天桥出口、二环西路高架仅有数百米距离,距高铁西客站仅有四公里,地处高速、高铁、高架汇集的三高聚焦点。这使得海那城打造

大商贸旅游综合体成为可能。

在海那城营销体验中心,发现现场认筹的火爆气氛大大超出预料。置业顾问刘经理介绍说,最近海宁皮革城进驻海那城的消息一出,好多的企业老板和投资的客户络绎不绝,西二环开通后,很多客户直接开车到现场询问认筹活动。而在这些客户当中,用来投资的竟然还不少。可见西二环高架路的开通对此区块带来的巨大利好。

祥泰以高资回报模式征服新老客户

10月19日,祥泰汇东国际的客人们又再一次重聚在售楼处,开启了新一次的祥泰实业途家海居之旅。祥泰实业每月举办一次的青岛途家海居体验之旅,既增进了客户、业主之间的情感交流,为客户提供了一个真切了解途家运营模式的机会,又能让客户感受青岛的海滨风情,享受周末的舒适。

在青岛途家那鲁湾项目,针对业主提出的“途家管理下的公寓月租金如何保证,怎能保证入住率呢?”途家

工作人员介绍,通过途家平台和途家管家,分散的公寓被整合成为零散式星级酒店,途家品牌已经被高端客群所认知并信赖,联合携程网等一流线上酒店订购平台,高端租客业务可以充分保证。听了途家工作人员的介绍,新老客户们纷纷表示,祥泰·汇东国际真是为客户着想,这种投资模式值得托付。

在入驻酒店后,祥泰·汇东国际还为业主们安排了黄岛金沙灘与青岛极地海洋世界的游玩。作为花园

路,奥体西路十字金街唯一地标性高端商务公寓,祥泰·汇东国际项目已经进入最后的装饰装修阶段,片区竞品最早交房不在话下。项目推出33-86m²全能公寓,1200m²整层办公自由分割;途家共管机构进驻,全程托管年赚六万,让您轻松做个翘腿房东。项目还推出270-550m²临街旺铺,双轻轨联动泉城,独享百万人口消费力,45%升值钱景驱动财富未来,1万6每平起现房惜售。

鲁能漫山香墅户外体验之旅报名中

10月26日,鲁能漫山香墅将举办“慢生活·享健康·漫山香墅户外体验之旅”低碳踏秋活动,向广大业主及济南高端客户发起倡议,倡导低碳出行,引导健康的慢生活理念。

漫山香墅此次户外体验之旅由骑行和登山两个环节组成,其中登山环节设在鲁能漫山香墅森林公园的泉子山。参与户外体验之旅的朋友将在骑行环节结束后,从漫山香墅森林公园入口处开始登山,最终在鲁能漫山香墅营销中心结束本次体验之旅。

泉子山地处济南南部生态

资源的核心地段,自然环境优越,空气清新,是很多户外爱好者心仪的胜地。

本次活动分三站,第一站:体育中心东北侧广场;第二站:鲁能漫山香墅森林公园入口;终点:鲁能漫山香墅销售中心。

这将是一次超乎想象的旅程,更是挑战自我,认识自我的体验之旅。我们将以意想不到的方式亲近自然:骑行、登山……精彩绝伦的户外活动,因为在漫山香墅,所以不同凡响。

漫山香墅户外体验之旅活动目前正在火热报名中,欢迎您的参与!