

安徽聚仁房地产经纪有限公司副总经理李宁 房地产是值得做一辈子的事情



时值七月,正值盛夏。地产商们没有因为炎热的天气而停止营销的脚步。相反,当此时节,推出各种“清凉一夏”的活动,或送礼物,或打折扣,或进行其他吸引人的主题活动。提到房产营销,大家脑海中的共有印象是,开发商把房子造好了,找人来把它卖掉就行了。

“新聚仁并不是等开发商造好了房子我们来卖,我们在他们造房子之前,就给他们提供准确的定位、理念。”安徽新聚仁房地产经纪有限公司副总经理李宁告诉记者一个全新的营销理念。他说,这也是新聚仁机构十三年行销全国十多个城市的重要法宝之一。

张明龙/文

十年十地 脚踏实地铸造品牌

李宁对记者说,新聚仁是业内首家通过ISO9001国际质量体系认证的地产专业品牌代理机构。去年,新聚仁总销售金额就接近270亿元,而现在除安徽以外,在南昌、武汉、江苏以及天津、大连等一线城市拥有十个分支机构。“按照我们的成长速度完全可以建立更多的分支机构。”

一般的企业往往有了实力后就会积极的抢入外地市场争夺市场份额。但是新聚仁机构为何如此“惜财”呢?

李宁告诉记者,从刚开始创立起,新聚仁机构就十分重视品牌建设。公司不愿盲目扩大规模,主要原因在于,新聚仁想把每一个城市的分公司的业务都做得非常出众。加之新聚仁专注于大规模高档物业营销代理,不想因为一点的失误影响到全局的利益。李宁把这种策略归结为四个字——脚踏实地。

这种脚踏实地的精神,也运用到了每一个服务的项目之中。虽然是ISO9001国际质量体系认证的地产专业品牌代理机构,但是每隔几年,相关评选机构就会对代理企业做一个重新考核,包括开发理念、人才培养、设施等。“这种标准、流程,以及理念性的东西都需要不断跟随时代的步伐。”

在这种脚踏实地努力之下,新聚仁机构不断发展壮大,逐步形成了以提供项目选取、地块研究、可行性分析、价值评估、产品策划、营销策划、销售代理、金融服务等为一体的中国地产专业服务链体系。



落户合肥 看中未来发展

新聚仁机构是去年才落户合肥的,合作的第一个企业便是万科地产。合肥的房地产市场已经发展了一段时间了,新聚仁为何到去年才落户合肥?

“这与公司的发展定位有很大关系。前几年的合肥房产市场虽然有一定发展,但是还远远不能达到新聚仁所要进驻的标准。这几年,大的开发商,万科、万达也都进来了,房地产市场已经初具规模。”李宁告诉记者,2003年的时候他来过一趟合肥,那时候合肥还远远不是这番景象,没有这么多的高楼大厦,区域扩展也没有这么大。他举例说,那时候的政务区除了绿地·花街一个项目空无一物。

2008年公司再来考察市场又是一番

携手万科 展现高端物业的实力

万科·铂客公寓自6月25日开盘以来,以均价8000的精装修低价位受到购房者青睐,奏起逆市凯歌。新聚仁机构正是这个项目的全程营销公司。

“与强者合作,更能实现彼此的互补,利用现有的资源更好的实现互惠互利。”提到万科,他说道,公司在之前也有与之合作的经验。李宁透露,其实在金域华府项目之前,公司已经和万科地产合作了一段时间,早年在上海有过多次合作。2010年成功接手金域华府项目,他表示,双方间的合作更多源自于信任。

万科一直是引领中国房地产行业的标杆,而新聚仁也是行业中的佼佼者。两者强强联手,以金域华府为桥梁,互相学习、共同

重视理念 引导购房者消费习惯

“很多企业把房子建好了来找我们,其实新聚仁‘卖’房子从房子尚未开建就开始了。”李宁告诉记者,很多已经熟知新聚仁机构的优势的企业会在准备拿地的那一刻就开始和新聚仁合作。

“拿这块地有何好处,是否具有独有的价值,能否在至少三到五年内成为这一区域的标杆,每一环节我们都有专业团队做可行性分析报告。”李宁举出新聚仁在江西的发展的成功案例,“江西恒茂刚开始也是很小的企业,名不见经传。深度合作后,双方互相合作,在江西推出了很多很有影响力的盘子。双方的品牌都因此得到提升。”据了解,新聚仁和绿地集团、招商地产、合生创展等品牌企业的合作在

景象。此时“泛长三角”的概念刚提出不久,安徽也被纳入这一发展规划。“虽然合肥市房地产市场的发展还处于初级阶段,但是这里的未来的发展却不可估量。”“去年过来时才发现,几年的时间,合肥变化真是太快了。”

李宁来了一年多,对于安徽、对于合肥的了解都有了一定的加深。他说合肥的发展离不开已经为市民熟知的“141”战略。未来“1个老城区+4个城市组团+1个滨湖新区”的建设思路,将升级至“统筹推进城市组团、小城镇和新农村建设”。城镇化建设的脚步将进一步稳健向前。

2010年,他和团队先后进驻合肥,而他们第一个“试水”的项目便是合肥一航万科。

进步,不断超越消费者日益提高的期望要求。

“新聚仁在江苏地区和上海等一线城市代理的楼盘多是中高档楼盘。而且我们一直提倡向上、创业、公平、和谐的经营理念,给开发商及客户提供一种顾问式的全程跟踪式的服务。在必要的时候告诉他们市场的需要和规划的优劣处,从源头上保证最终的销售成果。”从另一方面,他解释万科为何选择新聚仁。“新聚仁从看地到规划到后期的策划、广告和最终的营销,每一环节都做出了很大付出,而前期的付出往往是很多人看不到的。”

李宁说道,100%成功、0失误的操盘口碑早已在业内流传,新聚仁品牌形象的铸就从开始创建的那一刻就开始了。

全国也取得了巨大反响。

“每到一个城市,我们还会去培养购房者一个更好的消费习惯。引导购房者去选取更有质量,更有居住价值的房子。”他说,“就像是买房子就比如年轻人买衣服,如何能让这件衣服成为这个夏天的流行产品,这也是我们要重点去做的。”

对于此次入驻合肥,李宁说道,新聚仁从总公司派来了核心骨干力量,保证理念和定位的轨道性发展。而据李宁讲,新聚仁机构重视对于人才的培养也是公司不断发展的力量源泉。而从大学毕业后即进入新聚仁的李宁,也在新聚仁机构得到了成长,虽然进入房地产是一种偶然,但是他仍认为“房地产是值得做一辈子的事情”。

通和易居同辉 荣耀开盘

7月16日上午,位于蜀山区东至路与贵池路交汇处的通和易居同辉项目开盘。此次推出的是16#楼摩卡公馆,共236套房源,面积集中在35-65平方米。迎合市场上刚需客户的需求,以小户型经济型房型为主。另外,超大的赠送面积也是该项目的一大优势,据项目工作人员介绍,去掉公摊面积加上赠送面积的最后实际面积比购买面积还要大,更深层次地实现了居家的空间需求和提升了居住舒适度。

早上7点,金黄山大酒店开盘现场就聚集了大批的购房客户,开盘现场异常火爆。工作人员表示这次摩卡公馆的开盘热销是客户对通和易居同辉项目品质的肯定,他们一定会在今后的工作中再接再厉,力争用最好的产品和服务,最优的质量来回馈广大客户。

据悉,通和易居同辉项目是由著名国企安徽农垦集团旗下专业房地产公司安徽省通和房地产开发有限公司斥巨资打造,合肥昌兴地产负责全程营销。拥有安居苑小学、50中西区九年一贯制双优学区,周边又有科大、安大、炮院、电子工程学院众多高等学府林立,人文气息浓厚。

项目位于城市核心,紧邻黄山路、合作化路等交通要道,位于三里庵商圈、黄潜望商圈交汇处,五分钟生活圈内涵盖衣食住行等各种成熟生活配套。是由著名国企安徽农垦集团旗下专业房地产公司安徽省通和房地产开发有限公司斥巨资打造的,40万㎡通和易居同辉为城市建设及人居环境挥洒浓墨重彩!

通和易居同辉由四个地块组成,包含摩卡公馆、摩根公寓、摩尔广场和摩登豪庭四个组团,涵盖住宅、公寓、沿街商业、商业步行街、SHOPPINGMALL等不同业态。项目周边的贵池路与东至路交汇处拥有26万平米大型商舖,中影集团已和上海APEX签约投资7个影厅1200个座位的3D影院,永辉超市也已经签约入驻,安大西门对面150米长的商业步行街,科技馆西300米沿街商舖,商业配套十分成熟和完善。

