

□李林

在常州,体验式营销在房地产市场已不是什么新鲜事。开发商通常的营销策略是通过实景示范区展示让业主提前了解回家动线,感受小区景观、物业服务、配套等。

今年以来,房地产多部门推出金融、土地、存量商品住房消化等政策“组合拳”,各地结合本地实际适时优化调整房地产政策,政策效应逐渐释放,市场活跃度有所提升,房地产市场正在出现积极变化。



房企体验式营销再度升级

开发商推出“试住”体验 购房者感受更加真切



不少开发商推出了“试住”体验

“白银时代”下的房地产行业,市场竞争愈发激烈,各大房企之间的比拼不断升级到了更高层次的产品力。当房子再次回归居住属性,面对最真实的居住需求与改善理想,产品力就成为了重要一环。

产品力就是住宅品质。以往看房子品质,我们通常是通过开发企业背景、楼宇、户外广告等获悉,随着信息愈加透明化,房地产企业的传统营销模式受到严重冲击,过去仅凭图纸就能卖房的现象已然逝去,取而代之是更多的准现房入市,或在开盘前已经营建出能展现未来生活的样板示范区,通过体验式营销让购房者亲身感受已越来越为开发商所重视和运用。

今年以来,规模房企依然在想办法提升客户到访,体验营销也再次升级。目前常州已有多家房企启动试住活动,包括嘉宏、中建、路劲等,期待用这样的方式增加与客户黏合度。

品质过硬的住宅,才敢开启“试住”

房子是否舒适,唯有亲身体验过方能获得最真切的感受。

新房试住,是对开发商的“极限挑战”,是反映产品力和房企口碑的一把利剑。试住,意味着产品的每一个细节都将被体验者无限放大来看,意味着每一个服务都可能被挑剔。只有底气足、品质过硬的住宅,才敢于开展“试住”。

嘉宏和中建属于科技型住宅,他们推出的都是“0元试住”。其中嘉宏推出的试住楼盘是去年9月交付的一江风华,试住户型为360平方米的六恒科技住宅。工作人员告诉笔者,健康已成为人们较为珍视的财富之一,而嘉宏在产品力构建中,也始终将健康理念置于首位,并凭借其深厚的高端人居经验,在改善市场中赢得了广泛赞誉。前期嘉宏已策划过两次试住活动,收获大量好评。为了让更多人体验到“六恒”住宅,了解“六恒”住宅的健康理念,再次推出了试住活动,让更多常州市民可以真正体验到恒温、恒湿、恒氧、恒静、恒洁、恒智的宜居环境,实现全天候实时守护。

路劲地产此次推出的试住楼盘是其康养产品——路劲金东方玖园。不同于传统的住宅产品,该项目引入国际CLRC模式,采用了公园+度假酒店式社区理念规划设计,定制全龄化社区。未来业主可感受到67项基础服务和27

项会员定制服务(需收费)在内的97项有温度、有保障的高品质服务。

参与试住的客户可以体验到玖园近10000平方米会所,涵盖餐饮、运动、休闲、文化,除了有恒温泳池、健身房、台球室、乒乓球室等,还有老年人喜欢的手工艺、书画室、棋牌室、阅览室、多媒体室等20项功能活动空间,尊享个性化服务,体验全新生活方式。

金杯银杯不如老百姓的口碑。业内人士表示,试住体验营销可以让客户亲临现场观看楼盘户型布局,体验楼间距,感受居住环境,适当规避他们的买房风险。

体验营销走差异化之路未来可期

试住体验营销的核心在于提供真实的居住体验,让消费者能够亲身感受产品的优缺点,从而做出更为理性的购买决策。这种营销策略的成功实施,依赖于产品的实际品质和服务的质量。只有当产品本身足够优秀,服务足够周到,才能赢得消费者的信任和满意,进而实现销售目标。试住体验营销的成功,不仅为房地产行业树立了新的营销标准,也为其他行业提供了新的营销思路,即通过提供实际体验来增强消费者对产品的了解和信任,从而提高销售效率和顾客满意度。



(图片由开发商提供) 广告

万科植物园正式挂牌

业主下楼探索“我家的植物园”



(图片由开发商提供) 广告

为了顺应自然、城市与社区生活趋势,万科将植物园搬进社区,通过“自然永续、自然共生、自然保护、自然空间、自然认知”五大模块的创新实践,及与外部专业植物园的合作,打破物理空间的界限,为业主打造楼下可参与、可互动、可高频接触的自然场域,全方位构建自然的生活方式。

在万科看来,“我家有个植物园”从来不只是个口号,而是在每个社区里的真实落地。因此,在2024年,甜蜜课堂在万科植物园特设“特别一课——万科植物园科普挂牌仪式”,让陪伴的甜蜜度再次升温。

植物拥有了“身份证” 万科植物园科普挂牌仪式

8月25日,一场万科植物园科普挂牌仪式暨甜蜜课堂植物园特别版在臻湾汇举行,常州万科景观设计师、常州万科植物充电站主理人、常州万科臻湾汇文艺社群主理人、常州万科臻湾汇物业管家代表出席挂牌仪式。

这个暑假有点甜 甜蜜课堂第六季圆满收官

每个孩子都是天生的探险家,一片叶、一朵花,都能激发他们无穷的好



(图片由开发商提供) 广告

奇心和求知欲。7月20日,2024万科陪伴季“甜蜜课堂第六季”常州站首场活动在万科理想城启幕,随后走进了国宾道、新都会、潮起东方、臻湾汇。来自近百个家庭、150余位“小黄帽们”在甜蜜陪伴官的引导下,走出了空调房,亲近自然,探寻植物的奥秘,在社区探索一个不一样的夏天。

这个夏天,常州万科以“甜蜜课堂”定义陪伴,收获了众多的好评与认可,真正让甜蜜与欢笑成为美好的回忆。

“甜蜜课堂真的是太好听了!”“在这里我认识了很多植物朋友,我觉得未来我也会好好照顾他们”“我认识了无尽夏,还认识了朴树”……万科小业主们争相说道。

“一到放暑假,孩子就问我甜蜜课堂什么时候开始,在这里走进自然,探索课本之外的新世界。”万科·臻湾汇的业主王女士说。纵然2024甜蜜课堂第六季已落下帷幕,但是对于自然的探索并未停驻,常州万科书写陪伴的故事也尚未完结。常州万科将继续打造多元的生活场景,让美好不断发生。

自然就在附近 好好生活慢慢相遇

自然,总是治愈心灵的,万科以社区为单元打造“万科植物园”,将植物园搬到了业主楼下,实现了自然下楼就到的轻松生活方式。

万科·臻湾汇创造“交互式景观”,归家的每个场景都是优雅而礼序化的,步履其中,流动的自然格调,洗涤归家一课的疲惫。在中央景观轴打造约1200平方米微风草坪、水榭林间自然围合约200平方米可开合社交空间、在落日酒廊,接纳自然美景,享受自然而然的放松状态在植被的选择上,万科·臻湾汇按照植物的种类和功效进行有效划分,业主可以在移步换景中体会不同植物群带来的丰富的五感体验。

万科理想城首创草坪综合体,以微风草坪为中心,串联入口空间、户外景观组团、儿童游乐区等,营造全龄段的生活陪伴场景,让业主理想的生活不在远方,而在附近。

当下楼就到的自然空间在社区里被实现,常州万科也通过更丰富的社群体验为业主找到了一起出发的搭子,在离自己最近的自然里重新找回自由。在今年,常州万科“100life”社群主张发布,旨在探索和实现更多元化、个性化的生活方式让每个人找到属于自己的理想生活图景。

深化交流 合作共赢

长三角经济发展研究会 走进溧阳国际康养城

近期,常州市长三角经济发展研究会一行人员专程到访溧阳国际康养城,沉浸式体验这座长三角旅居康养大城。

来宾一行参观了康养美学馆、康养体验房,体验了九洲田园康养,感受康养度假实景旅居生活呈现,全维体验未来康养生活场景。通过沉浸式的走访参观,大家深度了解了溧阳国际康养城居、养、文、旅、商、医、护等全康养产业服务链条,高度评价了溧阳国际康养城取得的现阶段成果,对“住在城里、玩在山里、乐在田里”的康养理念深度赞同,对于康养社区的完美呈现表示赞赏,也希望以此为契机,将来常州市长三角经济发展研究会活动落地于此,不断深化战略合作、互利共赢。

世界长寿乡 国际康养城

溧阳国际康养城,由江苏九洲投资集团倾力打造,以常州金东方15年成熟服务理念与实践经验为模式源泉,择址“世界长寿之乡”溧阳,旨在打造江苏第一、辐射全国的长三角康养第一城。首期500亩已经启动,其中项目地块内约170亩中央景观湖公园已开放,一期康养生态住宅已交付,3D生活服务中心已运营,3E康养美学馆也已开放,三五好友湖畔露营、田园采摘、品茗对弈……好山好水好风景,目之所及皆是绿意,都市人向往中的美好在这里都是生活的日常。项目未来还将打造文化休闲中心、商业购物中心、酒店旅游中心、医疗照护中心等康

养服务设施,进而打造一站式、一条龙、全方位、全天候、全人、全程、全员、全身心照护的康养服务体系。



(图片由开发商提供) 广告

九洲大健康 寄予大厚望

继参观调研溧山小镇、溧阳国际康养城后,常州市长三角经济发展研究会领导一行高度评价了九洲成熟的大健康体系,希望通过这样可持续发展的康养模式,让更多人在九洲集团的康养事业中受益,同时也对溧阳国际康养城为代表的溧阳康养产业的未来前景给予厚望,大家表示今后通力合作,做好资源共享与整合,为改善人们生活品质、提高社会幸福感方面努力作出更大贡献!

超级老友记 邀您微度假

溧阳山水秀美、气候宜人,具有独特的健康长寿基因,不仅是长三角康养旅居的故乡,也是体验微度假的好地方,目前九洲溧阳国际康养城超级老友记活动持续进行中,围炉冰茶、手工造物、田园烧烤、篝火晚会……邀您感受不同于喧嚣城市的闲趣慢生活(名额有限,先到先得)。

据悉,溧阳国际康养城项目由江苏九洲投资集团倾心打造,择址“世界长寿之乡”溧阳,肇启2000亩康养大城,涵盖居、养、文、旅、商、医、护等全康养产业服务链条,塑造成一个宜康宜养、宜乐宜商、宜居宜业、宜文宜旅的幸福康养园,未来旨在打造江苏第一、辐射全国的长三角康养第一城。

久筑·理想时光: 让更多购房者买得起、住得好

对很多人来说,想买到心仪的好房子,往往购房门槛较高。为了在城市中有一处落脚点,不得不降低自己对于生活品质的预期。

而久筑·理想时光要做的,就是告诉安家常州的年轻人:想要留在自己所爱的城市,并不需要委屈自己!因为久筑·理想时光给出的,不只是懂他们的产品,而是要为他们安家于此给到实实在在的支持,为更多买房人提供买得起、住得好的机会。

久筑·理想时光先是推出了首付2万元起的超强福利,助力真正有置业心愿的人安家,此外更是推出了无忧置换,交房更免物业费(详询现场置业顾问),优惠力度前所未有。

而作为常州武进区的改善红盘,久筑·理想时光获得市场青睐的,不仅仅是为置业减负的品牌责任,更是为理想安家的产品态度。对于每一个热爱生活的人,久筑·理想时光都能给到一份理想的生活方式。

自然与繁华“双面乐活”兼备

理想的生活方式,就是既要有良好的居住环境,又要有醇熟的生活配套。按现在的生活来说,就是既想要城市的繁华,又想要亲近大自然。久筑·理想时光,便是一个具有“双面生活交响曲”的理想人居范本。周边商业综合体中梁阅悦城、城市公园桐庄公园环绕而建,1公里左右就是理想汽车制造基地。南夏墅中小学、溧湖生态公园、武进人民医院高新区院区等教育生活配套在2公里范围内。3公里外,还有地铁1号线起始站。可以说,项目所处区域正是板块核心位置。

更为惊喜的是,项目自建街心公园,家门口即享公园大境,赋予理想生

活全新的气场。肆意呼吸自然新鲜,开启全家人日常休憩游玩的新场域。一静一动,有快节奏,自然也有慢生活,时光仿佛在这里驻泊,惬意而自得。

诗意与乐享“情绪价值”拉满

对于当下置业者来说,他们对居住环境的要求已经不仅局限于物质层面,他们喜欢追求情感上的归属感和舒适体验的满足,久筑·理想时光则在很多细节设计上满足了业主们的“情绪价值”需求。

家楼下的全龄架空层泛会所,细心考量老、青、幼三大人群的生活需求,涵盖儿童、活力、文化、社交、宠物等多重功能,未来生活于此,下楼就能实现健身、会客、读书、遛娃等美好生活场景,一键切换各种生活场景,每个业主都能都各得其所。

关于理想生活的打开方式,久筑·理想时光还有多种解锁的可能性。作为板块内首创的双泳池社区,度假氛围满满的景观园林,盛夏纳凉、遛娃玩水,仿佛来到海边度假,这样自带松弛感的生活,谁能不爱?

设计与规划“居住尺度”拉满

久筑·理想时光规划主力建面约97平方米和建面约113平方米两房洋房,不仅能够满足现阶段居住住宅的高要求,还可以顺应业主需求,自我进化,“实现生活的美妙变化”,兼顾完善的居住尺度和多样的可变空间。

3+X开间朝南+最大近6米的X-space阳台,营造横向IMAX级宽幕面宽,双卫设计,最高约99%高使用率,都是市场不多见的。

据悉,武高新建筑面积约97至113平方米精奢密花园洋房实景呈现,持续热销中!



(图片由开发商提供) 广告