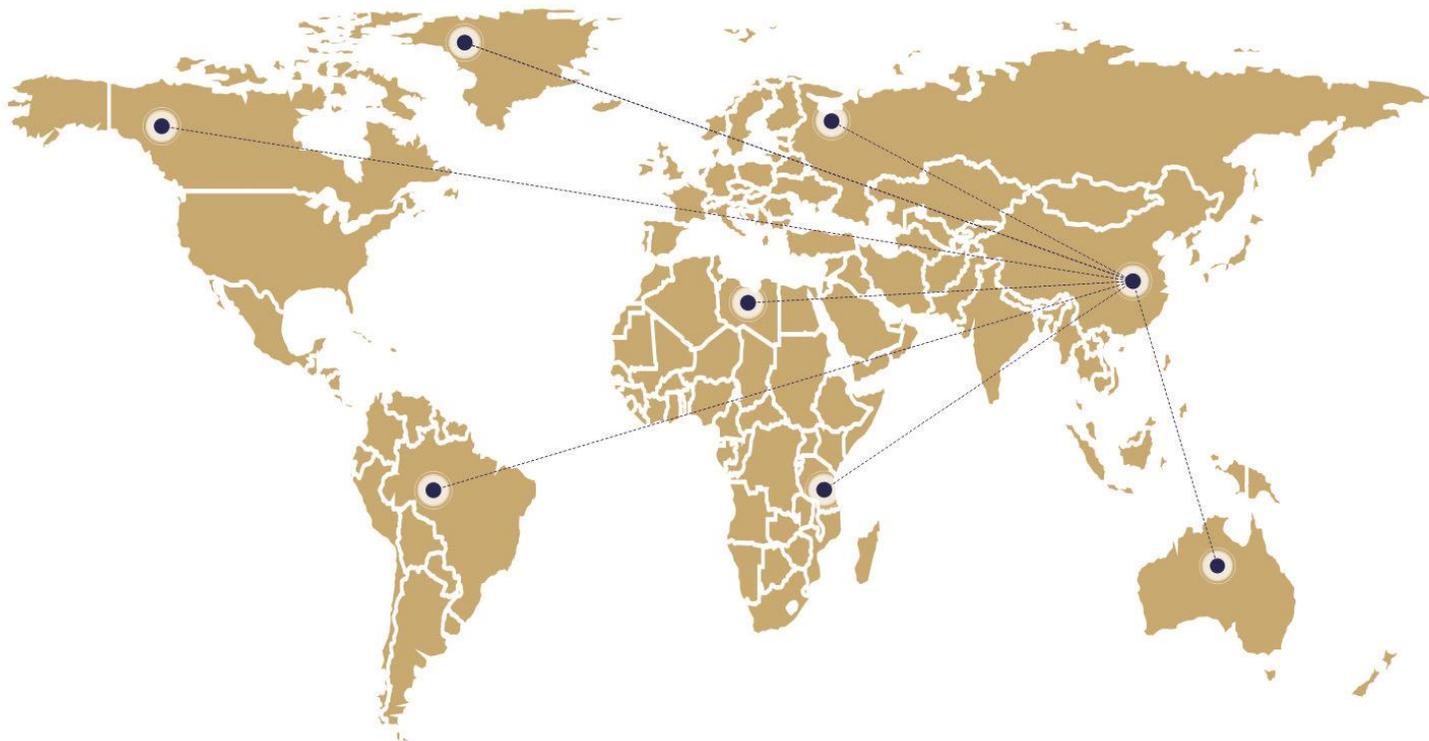
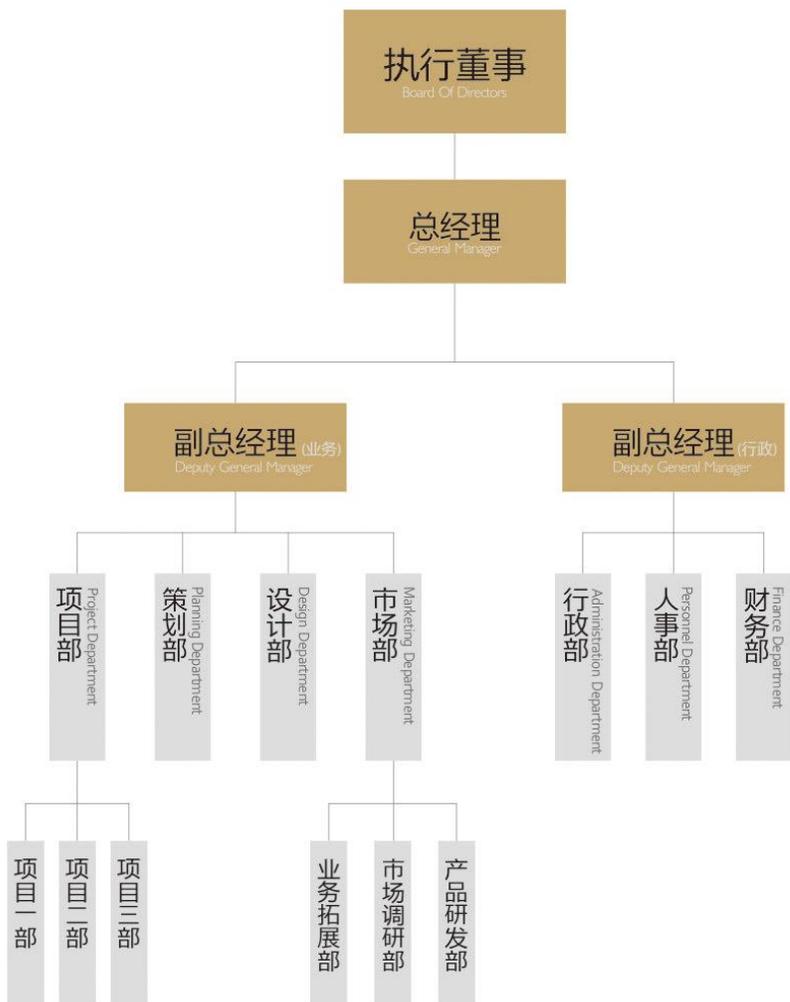


JUURUN
聚 | 润 | 和 | 尚

安徽聚润房地产销售代理有限公司

REAL ESTATE BRAND DESIGN

公司架构



公司服务项目

聚润机构始终将房地产业作为核心主导产业，服务范围以安徽本土为主，辐射内蒙古，范围涉及代理、策划推广、招商、顾问等房地产相关服务。合肥、肥西、定远、蒙城、宣城、宿州、内蒙古锡林郭勒等地数十个项目的运作代理，积淀了聚润房地产多功能服务商的精湛品质。

2014年，聚润不断拓展事业版图，寻求业务创新模式，积极拓展境外房产，目前业务延展至澳大利亚，为海外置业需求的投资客提供最专业的咨询和服务。

在售项目

圣联·梦溪小镇、宿州·国购广场、凯源集团、鸿路·橘子洲、鸿路·金诺公馆、鸿路·桔子公寓、华冶·水晶公馆

完结项目

定远·凯源香榭丽舍、合肥·温商ICAR、圣联·中街水晶城、肥西·兴众广场、宣城·圣联锦城、蒙城·中环时代广场、圣联·香御公馆、内蒙古·维多利亚广场、合肥·名士豪庭

安徽经典案例

合肥·万科金域华府、广德·上海花园、阜南·中南现代城、马鞍山·国际美居广场、巢湖·世纪新都商城

“4+1+5”作业 模式

4个前期步骤

1个核心策略

5个工作成果

“1” 个核心策略

- 根据前面四个前期步骤得出一个楼盘核心策略，围绕一个核心策略从而展开项目的整体宣传推广、销售团队搭建、组合销售手段、把握营销节奏，阶段性分批次执行，在清盘销售或提供顾问服务的同时，专业化地向同一个方向积累项目的品牌资产和形象资产。

“5” 个工作成果

- 
- 设计画面——形象主题
 - 策划思路——营销举措
 - 销售策略——推盘细节
 - 团队执行——案场管理
 - 定制服务——附加增值



目标

以数十个案例的经验积累，提供专业化服务

以稳定团队力量合理搭配，提供靠谱化服务

集合泛地产人士脑洞大开，提供定制化服务

一切为所服务开发商和开发项目提供全方位的支持



住宅类案例

大渡口·国购名城

项目概况

开发商：东至金澄置业管理有限公司

投资商：安徽国购投资集团

项目位置：池州市大渡口镇大同路（大渡口镇中心小学东200米）

项目规模：48万方品质大盘

服务内容

客户要求：大渡口镇位于安庆南，国购名城以首屈一指的产品规划打造当地高端大盘。国购要求实现项目的口碑与销售的同时，并积极树立当地人居标杆，树立价格和品质第一。

提供服务：全案代理

服务关键点：充分发挥25年国购品质的实力和口碑，以产品社区规划等硬件设备的真实提升为基础，并通过专业的销售服务和一流的形象，让实景的产品与细节的服务结合起来，实现安庆与东至的双城营销，将投资客和刚需客完美整合一起，实现项目的快速去化。

服务价值

国购与聚润首次携手入驻池州，这也是双方战略合作形成的默契。国购首次高规格万平实景样板区的的大盘手笔给聚润提出了高出常规的销售要求，聚润以大兵团专业作战，将高端形象与渠道拓客无缝对接，为国购奉献最漂亮的战役。





湖北团风 鸿路·橘子洲

项目概况

开发商：湖北金诺置业有限公司

项目位置：湖北省黄冈市团风县迎宾大道与园区中路交汇处

项目规模：51万方新城核心品质大盘

服务内容

客户要求：拔高项目在当地的整体调性。公园景观社区，绿色人居典范，钢结构品质舒居，打造团风新城标杆性建筑。

提供服务：整案顾问

服务关键点：

高层百变空间的钢结构建筑

特点抗震效果，安全性高，得房率高；

新城核心区域，拔高项目调性。

黄山休宁 高速·横江府

项目概况

开发商：安徽高速通宁开发有限公司

项目位置：黄山市休宁县滨江路横江公园旁

项目规模：6万方新中式精奢墅区

服务内容

客户要求：联合代理，并负责项目的宣传推广，打造休宁高端改善性样板社区，树立国企项目口碑的同时，快速实现去化。

提供服务：整案代理

服务关键点：

国企品牌，横江公园旁，地段好，环境好；

产品面积段较大，总价高，高端客户定向宣传为主；

高品格服务，高调性宣传，树立项目国企口碑和美誉度

快速组建团队，短时间内实现项目清盘。



安徽金寨 鸿路·金诺公馆

项目概况

开发商：金寨县盛鸿置业有限公司

项目位置：金寨县江天路与红石路交汇处

项目规模：13万方高端人文社区

服务内容

客户要求：拔高项目在当地的整体调性，树立鸿路集团金诺公馆系列产品的复制和口碑。

提供服务：推广顾问

服务关键点：

高层百变空间的钢结构建筑

特点抗震效果，安全性高，得房率高，名校学区（金寨一中）；

新城核心区域，拔高项目调性。





鸿路·金诺公馆

项目概况

开发商：涡阳县金诺置业有限公司

项目位置：安徽省亳州市涡阳县育英路与石弓山路交口东北角

项目规模：10万方钢结构装配式景观高层

服务内容

客户要求：快速实现清盘，并且突出鸿路集团钢结构绿色环保建筑理念，打造涡阳城南居住新力量。

提供服务：整案代理

服务关键点：百变空间的钢结构建筑特色，绿色环保；城南核心区域，地段好，产品面积段符合市场主流；小高层产品，户型优质，社区环境好；快速组建团队，短时间内实现项目的清盘。



鸿路·橘子洲

项目概况

开发商：涡阳县金诺置业有限公司

项目位置：安徽省亳州市涡阳县真源大道（S307）与西二环（S202）交口东北角

项目规模：近14万方城南高端人文社区

服务内容

客户要求：高层快速去化，别墅拔高调性。打造城南公园景观社区，树立鸿路集团造就精品高端社区的标杆。

提供服务：整案代理

服务关键点：高层百变空间的钢结构建筑，快速去化；远离城南主流区块，拔高项目调性；打造橘子洲可复制化的操盘思路；通过别墅产品提高项目溢价。

合肥·圣联香御公馆

项目概况

发展商：合肥远拓置业有限公司

项目位置：合肥市高新区习友路与香樟大道交口处

项目规模：15万方

项目界定：商业综合体项目

服务内容

客户要求：打造圣联集团高端典型项目；别墅、住宅、微住宅、商铺、公寓等多种产品类型实现有序去化。

提供服务：营销代理

服务价值

于合肥市场打造项目高端产品形象，提升圣联集团在市场的美誉度；

实现不同类型产品的有序快速去化。





万科·金域华府

项目概况

发展商：合肥一航万科地产有限公司
项目位置：长江西路与合作化路交汇
项目规模：48万方
项目界定：一环内高端综合体项目

服务内容

客户要求：万科品牌提升，打造合肥标杆项目；

提供服务：营销代理

服务关键点：一环高端住宅项目，如何通过活动吸引客户关注；产品不断优化，达到开发商最终要求，最终实现产品价值最大化。

服务价值

市场大环境不利的因素下，通过聚润操盘，实现开盘90%去化，同时为聚润在合肥操盘高端物业打下坚定的基础。



宣城·圣联锦城

项目概况

投资商：宣城圣联置业有限公司
项目位置：鳌峰路与卜村路交汇处
项目规模：20万方
项目界定：城东门户 锦绣城邦

服务内容

客户要求：常规刚需楼盘，以提升项目品牌，吸引人气关注，实现快速去化为主要目的。
提供服务：推广顾问。
服务关键点：每周市调，把握市场动脉；分节点营销，实时跟进并调整推广战略。

服务价值

提供专业团队协助重大节点工作；
开盘后实现项目稳定去化。



合肥·ICAR 城市综合体

项目概况

发展商：安徽三联实业发展有限公司

项目位置：合肥市东一环与长江东路交口向东100米

项目规模：30万方

项目界定：东一环·30万方城市综合体

服务内容

客户要求：重新梳理项目形象，实现快速销售及回款；2个月内住宅去化60%。

提供服务：销售代理

服务价值

扭转合肥汽配城专业市场形象，打造城市综合体概念，重新树立三联实业的市场美誉度；

肥西·中街水晶城

项目概况

投资商：圣帝置业（合肥）有限公司

项目位置：上派镇老中街

项目规模：50万方

项目界定：老中街·50万城市综合体

服务内容

客户要求：位于上派镇正中心，打造肥西地标建筑；

宣传上强调与肥西当地的契合性，并打造项目的尊荣形象。

提供服务：推广顾问、销售代理。

服务价值

打造肥西上派镇商业集群；

住宅开盘后供不应求，三期产品实现稳定去化。





定远·凯源香榭丽舍

项目概况

投资商：定远县凯源天润置业发展有限公司
项目位置：定远县东兴路与金山路交汇处
项目规模：5万方
项目界定：定远新城 法式建筑

服务内容

客户要求：开发商第四座为家乡打造的法式建筑，传递建筑精髓，树立定远高端人居小区理念。

提供服务：营销代理。

服务价值

提升开发商在家乡的美誉度；

缩短销售周期，结合定远集市特点，实时传播带动去化。



当涂·碧桂园首府

项目概况

开 发 商：当涂县碧桂园房地产开发有限公司
项目位置：当涂县太平府北路以东、青莲路以北
项目规模：项目总占地98.64亩

服务内容

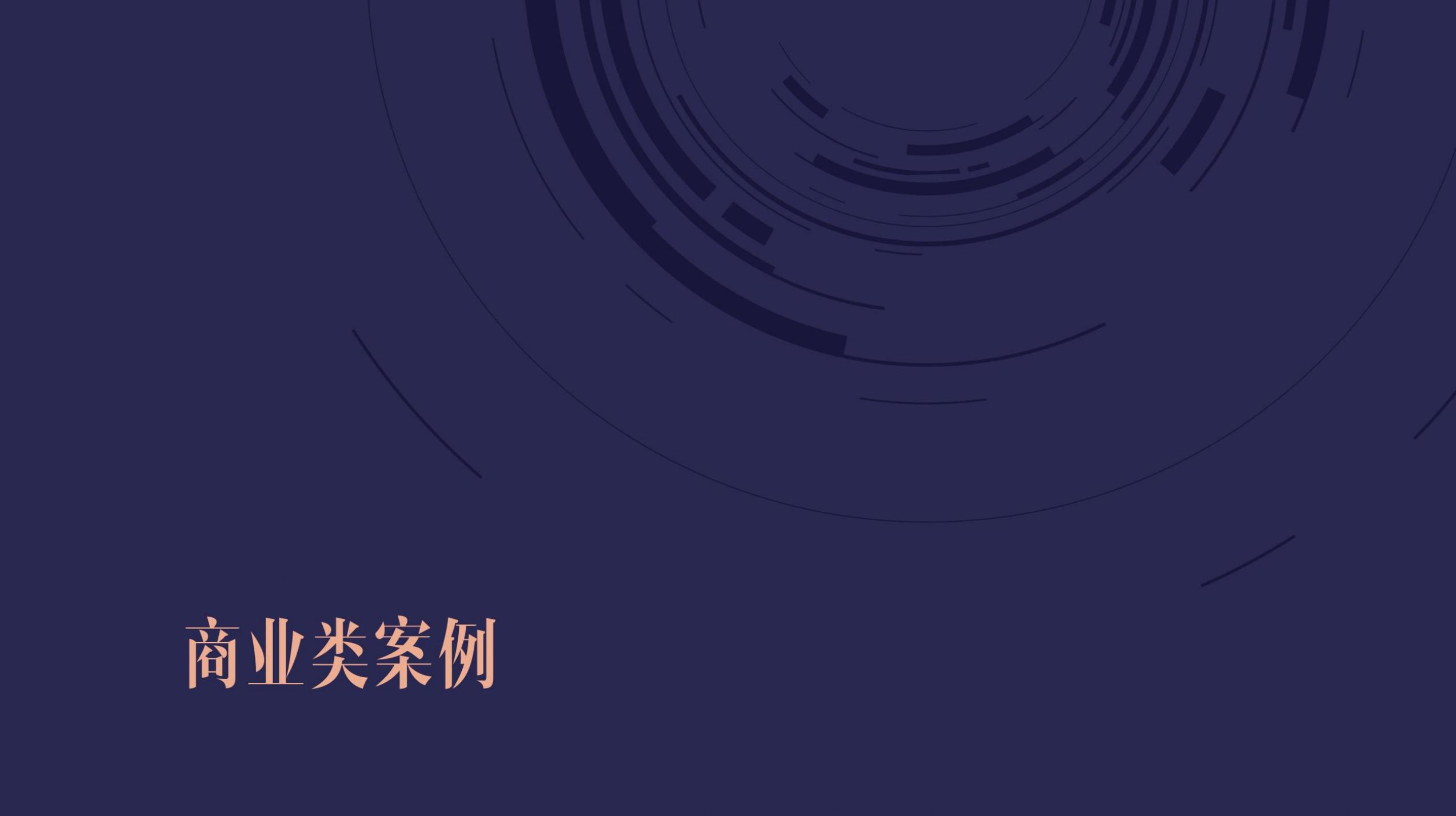
客户要求：当地精品刚需盘，以碧桂园品牌优势为契入点，提高人气关注，积极拓展项目客群，为快速去化为主要目的。

提供服务：销售代理

服务关键点：积极组建优秀的销售团队，专业对接碧桂园高规格的销售要求，以全方位满足开发商销售及推广的需求，积极拓客去化。

服务价值

与高销售压力，高规格的碧桂园团队合作，聚润表现出不凡的专业能力，以满足开发商销售要求为奋斗目标，完美地执行工作。



商业类案例

合房预售证第20180919号

华冶出品

LIGHTLYART

万象公馆1#-17#沿街商业

5.5万方轻艺术主题街区

滨湖新区 55-235M²沿街金铺 启幕在即

华冶 2358
轻艺术主题街区

0551-

6298 3378

地址：滨湖新区 西藏路与云谷路交叉口向南50米



服务内容

客户要求：快速回笼资金，年度完成至少3亿货值去化。

提供服务：整案代理

服务关键点：

17栋独栋商业，分布于小区大门两侧及西藏路、四川路沿线；

产品户型方正，地段好，打造成周边商业标杆；

结合产品特性，打造特色街区，确定项目轻艺术主题街区定位；

给到合理街区空间设计建议，并督促美陈公司迅速完成施工；

多频次大小活动穿插，保障项目人气，以实现项目快速去化。



华冶2358轻艺术主题街区

项目概况

开发商：合肥华冶房地产开发有限公司

项目位置：安徽省合肥市滨湖新区云谷路与西藏路东南角

项目规模：万象公馆1#-17#沿街商业，26800m²

圣联·梦溪小镇

项目概况

发展商：圣联集团

项目位置：合肥市新站区职教城淮海大道与梦溪路交口

项目规模：38万方意式经典社区

项目界定：HOPSCA模式，将层级居住、办公、商务出行、购物、文化娱乐等高度集约化的街区建筑群体。

服务内容

客户要求：树立新站区成熟综合性大盘的形象，成为合肥东部经典楼盘形象，并快速实现销售。

提供服务：销售代理

服务价值

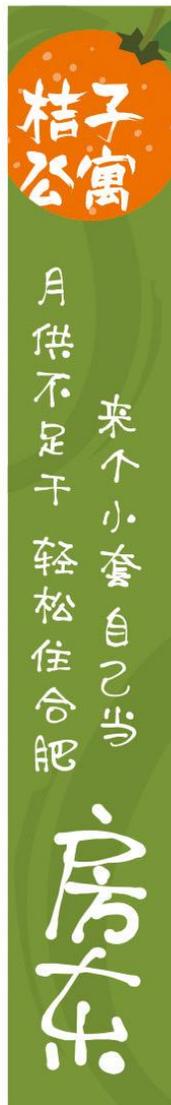
积极组建销售团队，以商业的快速销售为主要服务点；

根据合肥市场变化，积极对接分销，实现高房价楼市阶段的火爆去化；

招商工作的协助，活化商业氛围；

别墅洋房产品的包装及推广销售工作；





鸿路·桔子公寓

项目概况

开发商：安徽鸿路置业有限公司

项目位置：安徽省合肥市长丰县阜阳北路与金梅路交叉口

项目规模：1.7万方现房公寓

服务内容

客户要求：快速实现小时，年前回笼资金。树立项目国际养生度假生活样板的高端调性，同时高端调性配合执行活动，落到实处。

提供服务：整案代理

服务关键点：短时间内将团队组装、营销阵地和形象展示集结到位，反应迅速；项目现房空置时间较长，需要快速建立项目重新销售的认知；低总价商业公寓的快速去化，年轻化的定位推广迅速包装。

华冶·水晶公馆

推广名：华冶熊猫街区

项目概况

开发商：合肥华冶房地产开发有限公司

项目位置：安徽省合肥市滨湖新区四川路与杭州路交口东南角

项目规模：水晶公馆1#—3#沿街商业，3800㎡

服务内容

客户要求：9个月内实现清盘；

提供服务：整案代理

服务关键点：体量虽小，地段好，项目包装突出特色；产品面积段较大，总价高，渠道定向化销售模式；独栋商业，以商家运营为方向选择拓客方向；快速组建团队，短时间内实现项目的清盘。



久等了 稳赚店铺

50-140M² 稀缺14席
靠谱校园铺

杭州路旁 沿街金铺
师范附小四小 四十六中南区

华冶 熊猫街区
PANDA BLOCK

Hotline: 0551
6387 5555

滨湖新区 四川路与杭州路交口东南角



宿州·国购广场

项目概况

投资商:安徽国购集团
项目位置:汴河中路与东昌路交叉口处
项目规模:38万方
项目界定:宿州正中心 首席城市综合体

服务内容

客户要求:国购品牌渗入宿州,打造市中心标杆级综合体。
提供服务:全程营销代理。
服务关键点:市中心高端投资型商业项目,以商铺和办公为主,如何通过地段最大化的价值快速实现项目去化,提升客户关注。

服务价值

项目前期产品规划阶段全程参与,国购广场知名度全城皆知。市场大环境不利的因素下,商业地产销售受限,聚润操盘,实现了同类产品中的销售领先地位。

红星美凯龙·中环时代广场

项目概况

投资商：蒙城县蒙星置业发展有限公司
项目位置：鲲鹏西路与齐山路交汇处
项目规模：22万方
项目界定：城南西区核心 纯商业综合体

服务内容

客户要求：于城南新区核心地段缔造蒙城未来新中心，提升蒙城整体商业格局。

提供服务：全程营销代理。

服务关键点：以红星美凯龙为家居建材龙头企业，为项目北部地块打造高端家居建材；

项目南端以招商带销售，以连廊式商场格局，打造蒙城新型的街区商业概念，提升投资价值。

服务价值

项目推广明星活动开场，覆盖范围广，人气提升快；开盘前实现90%的客户落位，创造了县级开发商首战告捷的传奇。





内蒙古·维多利亚广场

锡盟维多利亚广场，位于锡林浩特市中心额尔敦路，呼市维多利亚集团强势开发。24万方一站式城市综合体，占据锡市核心商圈，市中心绝佳位置，多种业态千种一线商品；大开间开放式内街；花园式学区住宅。

肥西·兴众广场

项目概况

发展商：合肥兴众置业投资有限公司
项目位置：上派镇三河路与珍珠路交口
项目规模：4万方
项目界定：汽车主题一站式消费天堂
打造肥西特色城市主场

服务内容

客户要求：树立首席汽车主题特色街区，
70%开发商自持要以招商带销售，实现整个项目的旺场；
提供服务：推广顾问

服务价值

打破肥西传统的商业集群，以汽车主题为特色；
不以纯销售目的，要以做活街区为主要目的；
开盘后稳定实现去化。



文旅、养生类案例



黄山·绿地太平湖

项目概况

发展商：绿地香港集团

项目位置：黄山太平湖滨湖大道1号

项目规模：4500亩国际度假样板区

项目界定：全球度假养生样板工程

服务内容

树立项目国际养生度假生活样板的高端调性，同时高端调性配合执行活动，落到实处。

提供服务：推广顾问

服务价值

将前期高端调性配合交房活动落到实处，体现服务性和高端性；

三期新品以及商业街的上市，要更多的突出投资价值，增加来访量和成交量；

树立太平湖风景区度假公寓的标杆价值；

增加旅游度假投资的附加值。

定远·凯源农庄

项目概况

项目甲方：安徽凯源生态农业发展有限公司

项目位置：安徽省定远县池河镇凯源现代农业生态示范园区

项目规模：近万亩现代农业产业示范园

服务内容

客户要求：

充分发挥凯源集团在一、二产业方面的优势，借助万亩农庄基地，打造凯源绿色生态农业体验园。以大面积的有机种植，生态采摘为基础，增加以依托凯源自身特色为开发点的旅游项目，体验农耕文化，打造休闲度假生态游。最终实现一二三产业的完美融合。避免常规乡村旅游，要突出凯源有机大农业种植。

提供服务：整案顾问

服务关键点：

突出凯源集团的大农业种植优势；

园区规划与沟通，延伸农业产业链，提高产品附加值，发展生态、高效、景观、体验等工业，强调农耕文化、科普教育，成就全县乃至全省的示范带动作用；

大力发展乡村旅游、养老休闲、亲子旅游、度假旅游、可与之展开的节庆活动。



池州·万罗山文化风景区

项目概况

发展商：安徽前城置业

项目位置：池州市贵池区万罗山风景区内，贵梅公路西侧。

项目规模：226.65平方公里万罗山风景区

项目界定：集人文旅游、休闲度假、居家养老
文化体验商业于一体的风景区

服务内容

客户要求：合适的产品定位，业态规划和景区设计。提高景区知名度和产品销售，商业招商等。

提供服务：前期定位及推广销售整合营销。

服务价值

风景区规划服务，对游客有一定的吸引力；

结合规划内的已有资源，充分整合利用；

景区内的商业配比和定位运营；

重新创造一个地方级风景区的全局观。





黄山·前城潜口镇项目

项目概况

发展商：安徽前城置业

项目位置：黄山市高铁东站旁，京台高速出口向东2公里，谢裕大西路。

项目规模：540亩文化特色小镇

项目界定：以文化创意为龙头、结合旅游度假、养老养生一体化的泛地产

服务内容

客户要求：以负责任的前期定位，在规划的基础上实现项目差异化营销和定位。以销售去化和做活项目为两大目标。

提供服务：前期定位及推广销售整合营销。

服务价值

积极调研国内已有的特色小镇项目，案例研究；结合地方特色及政府统一规划，在同质化产品中寻求突破；

镇级特色项目，寻找客群定位及营销突破点；去地产化营销方式，运营先行的销售方式等。

JURUN
聚 | 润 | 租 | 构



安徽合肥市政务区蔚蓝商务港 C座 903-904

Room903-904, TowerC, BlueBusinessPort, ZhengwuDistrict, HefeiCity, AnhuiProvince

0551-63521936

www.jurunchina.com