

超额完成全年指标,外地接连三获宝地

# 有一颗不停创新的心,天阳全新起航

孙晨

9月22日,天阳以楼面价20750元/m<sup>2</sup>拿下宁波一宗宅地,今年宁波出让的宅地中,楼面价较高的两宗地均被天阳包揽。至此,天阳今年在除杭州以外的省内城市,共收获三宗市中心住宅用地。

“今年一直在外地看项目,最近几个月已经看了100多块地。”天阳地产有限公司副总经理石焱坦言自己比往年更忙,除了本地项目的收尾,更多地将土地储备作为重中之重。

一路走来,天阳被认为是本土创新的代表之一:天阳·棕榈湾、天阳·上河、天阳·半岛国际以及天阳武林邸等都给人留下深刻印象。

16岁的天阳,此刻不是终点,而是重新扬帆起航。



位于D32的天阳总部大楼

## 连夺宁波、丽水三宗宅地 “出走”方显做大决心

对一家品牌房企来说,优质的土地储备意味成功了大半。天阳这次“出走”,看似轻松,却是深思熟虑后的决心。

连续在外地拿三宗宅地,不光是对当地市场有反复深入的调研,更重要的是对自己的产品有信心。

“杭州的产品无论在建筑外观还是整体配套一直在全国领先,开发也很成熟,许多前瞻的理念都已经普及开了。天阳正是在这样的环境中熏陶,不断研发新产品,因此拥有更多资本。”石焱坦言,本土市场多年的打磨,让他们更有信心去外地发展。

20750元/m<sup>2</sup>、21860元/m<sup>2</sup>、11283元/m<sup>2</sup>,天阳在前9个月,以平均3个月就拿一宗宅地

的速度,迅速扩张外地市场。这家以产品创新为目标的本土房企,铁了心“出走”做大规模。

“我们将继续拓展外地市场,并且做好本地开发。只要是供需平衡,有潜力的城市我们都会重点考虑。”石焱说,之所以选择深耕宁波,也是看到了其与杭州一样,人口基数和未来城市的潜力,“之后还会逐步考虑省外长三角环沪城市。”

## 超额完成年度销售额 天阳用创新为市场注入活力

今年,天阳在杭州被人津津乐道,是武林邸的热销,其贡献了天阳销售额的大部分,而据石焱透露,天阳今年目前的销售额已经超额完成。

武林邸的成功,我们不仅仅看到产品受欢

迎,更多的是天阳在打造产品上清晰的内在逻辑,以及对产品研发认真负责的态度。

天阳一直非常注重产品的研发,尤其在户型上。2007年天阳·美林湾开创杭州90m<sup>2</sup>三房户型的先河,2010年天阳九筑90m<sup>2</sup>做了三房两厅两卫,2013年尚景国际90m<sup>2</sup>做了一梯两户,2016年武林邸110m<sup>2</sup>产品更是做到一梯一户。天阳地产一直致力于产品的研究。外来开发商来杭州,天阳的产品也是学习和研究的对象。

“比如厨房不是像以前那样一味求大,但操作性要强;100m<sup>2</sup>以上的改善户型,希望主卧能配有浴缸的卫生间;针对年轻人的需求,在精装修产品中重点考虑取消原来传统的消毒柜,加入嵌入式的组合柜烤箱,慢慢地也会把洗碗机等新产品加进去。”石焱就产品功能性的研发有详细的解读。

天阳一直根据市场和客户的变化不断创新,今年武林邸的大获成功,也验证了天阳对城市新奢族群审美品位的精准把握,实现企业全方位的品牌升级。

“光是精装修,武林邸就做了34项深化,尤其在收纳和立面方面,都有了全新的尝试。”石焱介绍,正是对产品创新的敬畏之心,才会不断求变,适应市场需求。

截至目前,天阳在杭州已经开发了棕榈湾、上河、半岛国际、尚景国际、晴朗、文晖、武林邸等20余个城市品质楼盘,开发体量达220余万平方米,几乎每个项目都是区域内的标杆产品。

2015年,天阳物业引入万科物业睿服务,优化服务。本土房企不再闭门造车,而是互相学习,汲取先进的理念,让自己变得更强大。





## 景瑞 | 天赋

MAJESTIC MANSION

WALK TO 景 WANGDI

# 100%的奥体 / 1%的洋房

Majestic Mansion

— 115-165m<sup>2</sup>私定 洋房,即将众望而来

天赋·天赋, 恪守奥体之核, 外揽奥体繁华, 内享静谧繁华, 以全新“自由墅pro”定制理念, 造就城市稀缺洋房

8875 3666

项目地址: 杭州 丰潭路与钱江路交汇处

