

践行“好产品、好服务、好生活”的核心战略 保利发展：坚持长期主义，打下坚实的品牌力底盘

作为国家战略的践行者，保利发展紧跟住建部“好房子”政策导向，把“好产品、好服务、好生活”作为核心战略，通过建立产品、服务与生活场景的强关联和高品质，为其深耕核心城市、夯实产品品质、取得市场引领地位提供了有力支撑，也为行业发展提供参考范本。

深耕宁波八年，在刚刚过去的一年，保利发展以六盘合力之势迸发出央企“硬核”力道，在销售力、产品力、品质力、交付力、兑现力及服务力等多维度上，为城市的发展注入澎湃新动能，定格一个个美好生活的瞬间。

用好服务支撑好产品 为美好生活体验赋能

在最近两年全国住房城乡建设工作会议上，“好房子”成为高频词。

究竟什么是“好房子”？作为业内领先的房企，保利发展给出了自己的思考和答案。早在2023年，保利全新推出“新时代的人文社区”产品理念和“天悦人和”产品服务体系，在形态、设计、规格、配置等方面均实现了全面提升，为行业做出了参考的样本。

每一个项目都能出类拔萃，成为区域内的佼佼者，保利发展坚持以国家政策为导向，做产品创新和实景竞投，让每个项目的含金量如约体现。

每进入一个区域，便深刻了解和融入，不辜负每一块土

地，是保利发展与宁波的八年默契。

一斑可窥全豹。在保利·海晏天璜，保利发展为其量身定制了一套“东方礼遇”高端服务体系。该体系以六大基础服务为基石，涵盖综合管理、房屋维护、设施设备养护、公共秩序维护、保洁及绿化服务，全方位保障了项目的日常运营和居住环境的整洁与舒适。在此基础上，还精心叠加了九项专属服务，如安全守护与教育、100米回家礼遇、专属楼栋管家、管家陪同维修、社区文化共创等，以及植物代养、宠物托管、保利康养等特色服务，从多个维度满足业主的多元化需求。



保利·海晏天璜加入金钥匙国际联盟现场。

“不仅仅是落地东方礼遇高端服务体系，而且打造了更细腻粒度的场景、更定制化的服务、更强大的社群，将大量的服务细节与我们业主生活紧密连接在一起，成为一个有机整体。”有业主这样高度评价。

面对超过3000平方米的会所空间，针对十大功能区域制定了详尽的运营策略，并推出了19项专项特约增值服务，旨在升级业主高品质生活体验。这些服务涵盖了多彩生活空间配套、恒温泳池及健身房服务、私宴定制等，其中恒温泳池及健身房运营的小鲸鱼计划及主理人计划备受好评，私宴厅在高端厨师团队打造下，配合项目人员陪同服务，迅速成为业主家宴、生日宴乃至订婚宴的优选之地。

去年10月，保利·海晏天璜加入了拥有90多年历史的全球知名服务品牌——金钥匙国际联盟，接轨国际高端物业服务体系，为项目注入更多高品质生活的可能。

此外，海晏天璜还专门开发上线了“天璜荟”服务小程序，这是一套定制化的服务系统，集成了茶饮点单、会所预约、积分商城

三大功能，极大提升了服务效率与便捷性。自上线以来，不仅为业主带来了便利，也有效提升了项目会所的运营效率与水平。

尽管项目还没交付，但小程序上线后便启动运营，保利·海晏天璜的业主可以通过“天璜荟”预约使用会所。值得一提的是，自小程序上线以来，已经有业主通过线上预约，在会所成功举行了订婚仪式。

从高品质的产品，到高品质的服务，保利·海晏天璜的产品力提升并非模块化，而是全方位产品提质。于保利发展而言，这是对“天”字系产品的全新思考；于行业而言，保利发展在探索高品质国内人居新模式上，为新一代高端住宅开发提供了范本。

保利发展认为，当下的房地产行业正在由“量的扩张”转向“质的提升”，人民的居住需求也正在从“有房住”转向“住好房”，“居住品质”“发展质量”上升到更高层面。围绕这一发展主线的转变，在为客户提供品质新境界的同时，保利发展将以更多元业务体系，全方位渗入生活，服务客户，赋能城市、引领行业，进一步拓宽美好生活的广度与深度。

爆款好产品不断进阶 全方位提升人居品质

穿越市场的风云变幻，保利发展对城市人居的升级也从未间断，始终以创新为笔描绘美好生活，不断实践“好产品，好服务，好生活”的核心战略。

可以看到，保利发展在宁波每一次升级新品的亮相都成为2024年楼市的热点事件。而一次次的品质升级不断兑现美好生活，也进一步夯实了购房者心中“保利”作为品质与美好代名词的标签。

去年，房地产领域掀起一股“卷品质”风潮，在风云激荡的地产市场，保利发展带着“天”字系迭代之作——保利·海晏天璜脱颖而出，成为高端市场现象级作品。

保利·海晏天璜以非标定制的高质产品力，一改人们对传统高端住宅的刻板印象。约1.2万平方米的实景示范区，搭配各种古树、奢石，近3000平方米的下沉式格调会所，如同一座艺术馆，容纳了恒温泳池、健身房、瑜伽室和私宴会客厅等功能空间。

这在宁波的高端产品领域，小秀了一把“肌肉”，也让大家看到了保利高端住宅的产品力。

其实不只是保利·海晏天璜，保利发展打造的保利·明珠臻悦、保利·东方臻悦等项目，以不断更迭向上的产品力，受到业内和购房者的高度认可与赞赏。

位于鄞州区的东方臻悦，是保利发展在鄞州的“悦”字系首作，双水岸环伺的地块天然优势，竹林探幽、屋下临泉的禅意设计手法，随处可见的高级材质肌理，近万方的实景示范区犹如一幅东方美学画卷铺展开来。手工锤纹古铜、热熔透光玉石玻璃、天然蓝翡翠奢石、大师级的艺术雕塑……

不难看出，保利发展全方位展示其多维度的综合实力，他们也坚信：“品质时代”的关键是牢牢紧扣“用户思维”，是以用户为中心。

本版文字 韩 郁
图片由保利发展提供



保利·东方臻悦实景示范区一角。



夜幕下的保利·海晏天璜实景示范区入口门庭。

销售业绩持续攀升 对“好产品”最好的验证

2024年，购房者用真金白银绘就的成绩单，正是对保利发展“好产品”系列手笔最好的认可，六大红盘“指数”可以说是全城购房的风向标。

这从克而瑞地产研究发布的数据可见端倪，保利发展在宁波的首个“天字系”高端住宅——海晏天璜，开盘后一路强势热销，2024年销售额超25亿元；

东方臻悦去年劲销22亿元，去化519套，荣膺鄞州区2024年销售套数冠军；

明珠臻悦去年劲销18.1亿元，其中9月—12月夺得海曙区房产销售住宅套数、面积、金额首位；

和颂文华则名列2024年度镇海区房产销售金额、面积、套数前茅；

和颂望悦，作为保利发展“和”字系宁波首作，风靡海曙，红动全城；

和光城樾，平均每周访问量破百，是奉化主城区少有的一抹亮色……

面对市场的深度盘整，这种业绩上的强势引领，充分展现出保利发展作为行业引领者的稳

健与韧性。

保利发展始终保持奋楫笃行的热销态势，在行业新格局下，保利发展在宁波能够保持傲人的业绩，与其自身的超强兑现力密切相关。这背后既有长期坚守品质、坚持高质量发展的战略支撑，更有八年坚守初心与宁波双向奔赴共建美好的信念使然。

在业界看来，更深层次的逻辑闭环是，当前行业处于深度调整期，保利发展以前瞻性的战略研判和高质量的发展理念、精研产品、提升品质、进阶服务、保障交付，稳守市场份额基本盘，持续稳步成为行业翘楚。

展望未来，正如保利发展浙江公司不久前发布的2024年度纪录片《追光》视频中攀登者的形象：面对未知，无畏风雨和挑战，继续追光向前，终达山顶迎接朝阳。

面对地产行业新格局，保利发展从未停下脚步，持续迭代产品，不断修炼品质“内功”，以攀登者的姿态毅然前行。他们坚信，在地产行业转型期，只有坚持长期主义，才能穿越周期，追逐山顶那束光。

【市场观察】

在当前的市场环境下，保利发展在甬红盘交给楼市的答卷，分量十足。

多年来，保利发展在客群研究、城市文化、人文服务等方面下了大功夫，完成了“天、悦、和”产品矩阵落地宁波，用一个又一个“现象级”新品，对“好房子”概念进行重塑。

从拿地、案名发布，到实景示范区呈现，再到红动市场，整个过程相当“丝滑”。每隔一段时间，项目便为市场带来一个惊喜。

而且，其众多楼盘前期即实景呈现多维度的生活配套，一切围绕着精工与艺术而展开。超强兑现力，以浓烈的生活场景回应人居期待。“保利”式速度和“保利”式高配生活，都成为保利发展穿越周期的强大支撑。

我们惊喜地看到，保利发展在率先提出行业进入高质量发展的“品质时代”后，进一步挖掘潜在需求，提供高品质产品和服务，为客户创造更多价值，正积极向“新质生产力的基础设施服务商”转型。



保利·明珠臻悦度假酒店级的户外大型泳池实景。