

巴特尔“改嫁”新疆揭秘 太太德明决定“大巴”去向



新赛季，“大巴”改披新疆队战袍还能掀起旋风吗？

大巴的强势回归，不能不说是CBA的一个怪现象，在个人鼎盛时期还没那么“值钱”的巴特尔，如今成了CBA的“香馍馍”，虽然去年一年没有打过一场正规比赛，但16家俱乐部竟然有七八家对他趋之若鹜，围绕巴特尔“改嫁”的纠纷也由此而起。巴特尔的身价水涨船高，从破天荒的200万到300万、到400万，甚至传出了500万的天价。昨天，记者从可靠渠道获悉，大巴已经与新疆俱乐部签订意向协议，大巴极有可能在9月份与北京队的合同到期之后正式加盟新疆队。

老婆拍板加盟新疆

新疆广汇，这个前几年曾经给CBA列强带来很大冲击的大西北俱乐部，在沉沦了两年之后重新引起人们的注意，因为巴特尔决定“嫁给”它了。

实际上，在北京首钢、山东黄金、浙江广厦、福建浔兴、辽宁盼盼以及新疆广汇等俱乐部的“争巴战”中，新疆广汇最不占先，浙江广厦甚至志在必得，其老总叶湘玉曾经以“王非牌”和金元战术一齐打向巴特尔。然而，新疆广汇这个俱乐部走的是最正统的渠道：先搞定北京首钢男篮俱乐部，然后再搞定巴特尔。时至今日，“争巴战”已接近尾声，新疆篮坛早已奔走相告：巴特尔将来广汇。消息灵通人士还说，巴特尔在7月2日已经到了乌鲁木齐，入住的宾馆就是广汇集团下属的酒店。

虽然新疆俱乐部做通了方方面面的关系，但能够最终请到巴特尔，他们凭借的是一张别人都没有的王牌——亲情牌。别看大巴在球场上威风八面，到了家里，大巴却非常听太太德明的话。太太德明正是新疆人，而作为新疆的女婿，大巴在新疆朋友众多。即

便是大巴在美国打球期间，国内与他关系好的记者到新疆采访，大巴总会打来电话叫朋友招呼记者。能到新疆打球，再拿上一份不菲的薪水，何况还能让太太高兴，大巴自然是乐意的。而据新疆内部人士透露，大巴能够加盟新疆，他的太太德明确起到了至关重要的作用。

400万最终落槌

400万！巴特尔的价格已经从盛传的500万“降”到了400万。实际上，广汇花费的不止这400万，它还要为巴特尔欠下的“债”还账。

一个多月前，大巴已与北方某俱乐部签订了加盟的意向合同。大巴与该队主教练关系甚笃，为了表示诚意，这家俱乐部先行支付给大巴200万现金。在与新疆签订意向合同之前，大巴与该俱乐部和平分手，但按照当时意向合同上的约定，大巴必须付一笔金额不小的违约金。这笔钱当然不用大巴出，新疆队会给他支付违约金，另外还要把200万还给这家俱乐部，双方约定，大巴加盟之后，新疆将再给大巴支付200万，这样一来大巴下赛季的年薪还是达到了400万。

那么，新疆广汇何以如此舍得“出血”？这在于新疆男篮的实际情况。上个赛季的新疆广汇队给他们的高层敲响了警钟，虽然花重金从全国各地请来了CBA高手，但在中锋位置上，外援科尔曼年龄增大以及状态的下滑，该队难以称为CBA强队，他们仅仅取得联赛第九的尴尬成绩，这与广汇集团的巨额投入形成了鲜明对比。得“中锋者得天下”，新疆男篮深知这一要领，而巴特尔在2005—2006赛季回归以及2006—2007赛季离开前后，北京首钢在两个赛季截然相反的成绩足以证明巴特尔在CBA的威力。

巴特尔的重新回归让新疆广汇看到了希望，在这个时候，再多花一点钱搞定巴特尔，也成为顺理成章的事情了。

大巴“外亏内补”

大巴在2005—2006赛季的回归让CBA震惊，由此，2006—2007赛季大巴的价钱成了困扰北京首钢和其经纪人的问题。据悉，由于国有企业严格的工资奖金制度限制，北京首钢难以满足巴特尔的薪金要求。所以，在这种情况下，不跟北京首钢签约，出国



“大巴”的妻子德明

走人然后“熬完”北京首钢这一年的“优先权”成为大巴的选择。事实上，这也是CBA球员与俱乐部发生纠纷的一贯做法，只不过大巴更“大牌”，去国外躲这一年。

在那一年里，大巴本来是有机会在欧洲打球的，毕竟他的手指上还戴着刚刚颁发的NBA总冠军戒指。据一位熟悉欧洲篮球的中国体坛人士讲，任何一支欧洲球队选人都必须经过试训以及体检两关，再大牌的人也得这样。然而，大巴似乎觉得自己不用试训就能轻松找到球队——在这种指导思想下，大巴到处碰壁也就成为当然，毕竟他还没有那种绝对实力。

在欧洲找不到活儿干，在NBA更不用提了。所以，到了后来，巴特尔成为真实的“富翁”，一个赛季没挣到多少钱。

“要养家”的大巴比谁都需钱，上赛季的亏空，他要在这个赛季补回来。幸运的是，在姚明、易建联离开以及国内缺乏强力中锋的CBA，巴特尔找到了机会，“500万”的身价也由此应运而生，而最终成交的400万，也大大超过了大巴此前历年在CBA效力的薪金。快报记者 沈忱



朗诗地产长三角战略“首战”告捷 ——朗诗·未来之家开盘创无锡楼市销售奇迹

6个小时500多个客户来电咨询，1000多组客户到销售现场，100多套百万高价楼盘被抢购，6月30日，朗诗·未来之家以1亿五千万元的单日销售金额创下无锡楼市销售奇迹！

★百套住宅千人争购，首批房源一日售罄

备受关注的朗诗·未来之家，6月30日首次开盘引起巨大轰动。科技住宅带来的吸引力显然超过了购房者的预期，开盘消息一出，迅速引起抢购热潮，长达半年低调推广的无锡楼市有史无前例的大型开盘盛会，使得朗诗·未来之家成为2007年无锡楼市的焦点。

原定九点开始的开盘仪式，八点还不到就已经有客户来到现场等候。尽管又热又晒，在体验中心门前依然人头攒动，参加开盘活动的购房者络绎不绝，销售现场一派火爆。幸运地抢到一套双房住宅的张先生，几天前参加过朗诗·未来之家的产品说明会，目睹过说明会的火爆场面，尽管是周末，张先生还是比往常提前两个小时起了床。走到未来之家售楼处时，已经有部分房源被抢光。他当即选择了自己看好的套型并购买，当时的心情他形容是一生中最激动的时刻。心仪已久的科技公寓终于买到了，那种心情，就像已经坐在温馨如家的家中，俯瞰太湖广场和来往的车辆运行自如。他连连感叹到：“真没想到会这么火爆！好在自己的付出比较靠后，不然就买不到了。”

而朗诗项目相关负责人则称，开盘会的成功举办，如此热销也是意料之中有非。虽然来了这么多人，因为事先有准备，现场秩序仍然良好。据统计，此次购买朗诗·未来之家的客户中超过一半的客户为企业高管，另外还有包括世界500强在内的众多企业高管也是主力购房群。不少从江阴、宜兴、南京、上海、苏州等地赶来外地人士，少数外籍人士也加入购房行列。

★长三角战略首个楼盘赢得“开门红”

朗诗地产是个推崇精耕的企业，从南京国际街区开始，就一直致力于科技住宅的开发，并且将科技住宅作为企业长期的战略发展方向。除此之外，目前同时在无锡、杭州、苏州等地启动科技住宅。朗诗也因此在市场上赢得了“科技地产专家”之称。

而无锡作为朗诗地产长三角战略布局的首个城市，其开盘能取得如此成功对公司发展无疑为重要。这是朗诗地产与南京迈向全国的第一步，无锡未来之家首次开盘销售赢得开门红，更增强了公司加快对外发展步伐的信心，更重要的是代表着无锡楼市乃至长三角市场对科技地产的初步认可，为朗诗未来深入长三角发展奠定了坚实基础。

实际上，朗诗地产一直在创造地产界的销售奇迹：2003年，朗诗·美的第一个住宅项目朗诗·郡园拿下南京年度销售冠军；

2006年，朗诗开发的第二个住宅项目，中国最大的科技住宅项目——朗诗·国际街区首批房源公开，6个小时销售，在奥体板块力拔头筹，被业界誉为“朗诗现象”；

2007年6月，朗诗开发的第二个住宅项目，也是其在无锡开发的第一个项目朗诗·未来之家首度一日开盘的销售神话。

★“朗诗现象”的启示——购房者需要健康舒适的住宅

在市场火热的背后，朗诗是冷静的。业内有关专家认为，其项目的热销，至少有两个关键原因：一是项目的创新精神，二是人性化力量。目前我国大力倡导“节能环保型住宅”，作为楼市公认的“地产黑马”，朗诗地产以创新精神，立志做领先市场5-10年的节能环保科技住宅。朗诗科技地产应用生态科技手段，实现室内居住无需空调也能冬暖夏凉，深度控制在人体适宜的范围内，梅雨天气室内衣物被褥也不会发霉。另外，项目还专门设立的置换式新风系统，可以全天候过滤净化室内空气，这也是朗诗·未来之家高舒适度、卫生、健康的核心技术之一。

以朗诗·未来之家为例，项目秉承朗诗地产“绿色”房子的最高理念，在全国首次引进了“风竹石”四大主题景观概念。小区的规划设计也充分考虑人性化，楼栋采用了两排沿河的开放式布局，在楼片建筑阴影中的任何一个角落都有最佳的视野，能够欣赏到更多景观空间。楼间距、分合群，保证业主享受到长满绿草的优美景色。

专家指出，随着人们对健康居住需求的提高，生态节能科技住宅将成为我国住宅市场的发展方向，朗诗地产正在努力成为科技地产中的领跑者。

金陵城桃园三结义 500万豪情大放送

目前已有11位消费者中奖!

大奖揭晓

价值3000元名牌空调

<p>张女士 身份证号： 320114xxxxxxxx022x</p>	<p>白先生 身份证号： 320106xxxxxxxx267x</p>	<p>刘先生 身份证号： 320108xxxxxxxx325x</p>	<p>王先生 身份证号： 350181xxxxxxxx215x</p>
<p>谢先生 身份证号： 320106xxxxxxxx283x</p>	<p>徐先生 身份证号： 320113xxxxxxxx3211</p>	<p>张女士 身份证号： 320104xxxxxxxx1811</p>	<p>朱女士(女士先生物) 身份证号： 320104xxxxxxxx0858</p>
<p>王先生 身份证号： 320102xxxxxxxx0411x</p>	<p>陈先生 身份证号： 320101xxxxxxxx0208</p>	<p>王先生 身份证号： 320104xxxxxxxx183x</p>	

我们领到奖啦！机会多多赶快行动！

一等奖(30名)：豪华“三星”美菱3个酒具套装价值3000元名牌空调(1台)
二等奖(2,504,286名)：酒具内买到半样，奖励1.0元
三等奖(2,408,495名)：酒具内买到半样，奖励0.5元
详见售点海报，促销热线：86558608