

今天8.18,国球发要发

读者感谢快报拉拉队为大家提供参与奥运的平台



国球乒乓和帅哥王皓的号召力超强,读者陆少文说他的手机不能发彩信,但这阻止不了他参与的热情,他的参与口号是:王皓乒团,勇夺团金。

读者李和祥发来短信说:我是乒乓的粉丝,快报的读者很高兴借快报这个平台,发出我平实而不失力量的助威——五环旗下银球飞,乒乓声中勇者追,一扣一杀英姿伟,出神入化壮国威。愿8.18,中国乒乓,发要发。

参与方式:

奥运期间,我们将结合当天的比赛看点精选一位体育明星,请你构思给他加油的口号。如:刘翔刘翔,翔云飞翔。我们将评选出多名读者的加油口号刊登在次日的报纸上。第一名就是当日的拉拉队长,将可获得50元话费。(活动结束后统一发放)

1. 将你的照片、姓名和加油口号通过彩信发至13675161907
 2. 将你的照片、姓名和加油口号发电子邮件至qiaozhiyashu@sohu.com
- 截止时间:每日18:00



今日拉拉队长:赵忠 理由:霸气十足

今日队员	 窦传俊: 王皓一声吼 金牌定到手	 胡欣婷: “皓”汉一出 金牌必来	明日加油明星
	 吴雪珍: 皓月之王 手到金来	 孙琳玮: 王者归来 皓气冲天	

拉拉队队训:撑场撑腰,严禁“俯卧撑”;加油加油,拒绝“打酱油”

今日明星



今晚,王皓领衔中国男乒夺团金。

奥运生播客

我被老外夸 妈妈笑开花



大家好,我是奥运助威小冠军陈琪。昨天,我和南京的另外三位小冠军坐飞机来到了北京。

欢迎晚会有好多人啊,有来自科威特、韩国等国家的25位小朋友,还有中国的17位小朋友。我有一个发现,不论是哪个国家的人,只要有人夸奖你的孩子,家长们就会一脸骄傲。我妈妈在家里总是打击我,说我“肥硕”,但有别的小冠军妈妈说我开朗的时候,妈妈却满脸笑容地说“嗯,像我!”呵呵,所有的妈妈们都是与有荣焉。

南京双塘小学六年级 陈琪 | 北京报道

“青年置业团购活动”系列之一:

东渡国际“青年置业计划”本周启动

团购特惠最高660元/m²,特价房5008元/m²起

有调查显示,年龄在25-39岁之间的年轻人是我国住房市场最主要的消费群体,占到个人购房比例的61%。如何迎合青年人群的住房需求?这是东渡国际集团涉足青年住宅开发20年以来,一直在致力探讨与解决的问题。在完成“青年人居”产品的第七次升级之后,南京东渡国际青年城针对“高房价”下的年青置业者,本周起又推出“青年置业团购计划”,团购优惠最高直降660元/m²。



江宁地铁盘特惠660元/m²

“江宁地铁楼盘,5008元/平方米起售(特价房源),团购优惠660元/m²。”近日,江宁楼盘南京东渡国际青年城打出的这幅团购特惠广告特别引人注目。

笔者了解到,这是位于江宁区天元路和外秦淮河交叉处的一个楼盘,紧邻地铁1号线南延线的小龙湾站和竹山路站,总建筑面积约23万平方米。作为东渡国际集团在南京开发的又一个青年人居产品公寓社区,该项目延续了“青年人居社区”的风格和开发理念。除了紧邻地铁外,该楼盘的核心价值点还体现在环境生态、配套成熟、主题生活方式突出等方面。比如,项目就在外秦淮河边上,占据了水面最宽、环境较美的河段,北邻15000亩规划中的“秦淮河湿地公园”;步行到江宁竹山路仅几分钟路程,距离东山步行街也不远,生活异常便利。此外,开发商根据青年群体的生活需求,在社区内部建设有幼儿园、篮球场、健康跑道、涂鸦墙、数字影院、青年活动中心等运动休闲配套设施。

去年6月2日,凭着“迎合青年置业的热潮,专业打造青年人居社区”的独特定位,该楼盘首次亮相时便一炮走红。开盘当日,项目一期01、02栋约350多套房源便销售90%以上,吸引了大批70年代末80年代初的青年购房者。在今年的几次开盘中,南京东渡国际青年城也取得了不错的销量,和江宁其他地铁楼盘一起领跑江宁上半年楼市。

东渡国际集团南京公司的相关负责人透露,本次特惠活动主要是针对09幢房源,本次活动集团从09幢拿出了大量房源供客户挑选,如购买09幢楼的房源可在表价享受560元/m²优惠,参加团购还可以额外享受100元/平方米的优惠。笔者发现,该批房源的物价批复价格多在6000元/平方米以上,算上优惠,均价只有5600元/平方米左右,部分特价房只有5000元/m²多点。

“特惠计划”力助青年置业
江宁区房产局统计数据信息显示,江宁区上半年的住房价格集中在5500-6500元/平方米之间,其中地铁楼盘基本

在6000元/平方米以上。”南京东渡国际青年城本身的品质不错,又靠近地铁,首次开盘以来卖得也很火,为何会给出如此大幅优惠呢?带着众多买房人的这个疑问,笔者走访了开发商。

东渡集团相关负责人介绍说,近期,集团结合楼盘的人群定位,启动了青年置业计划,团购特惠活动是本次“青年置业计划”的一部分。她透露,该计划以Y-REPORT(青年调查报告)的结果为依据,根据不同的置业需求、居住需求及购买能力,协助“准业主”制定符合个人实际情况的青年人居解决方案,并提供一对一的置业向导,为每一位青年提供购房经验、装修指导、物业管理等专业置业知识。

“在如今房价高居不下的市场中,除一些高收入行业外,年轻人的购房压力依然很大。一般看来,一部分人需要有一两年的工作经历,才有一定积蓄有能力按揭买房,有的则要靠全家人的帮助。”该负责人表示,为此,本次青年置业计划中,不仅为青年购房者提供以上购房服务,集团还决定自本周起推出“团购优惠”活动,在价格上给出“支持”。据她介绍,本次团购活动即日

启动,至8月底结束,凡在这期间认购的客户,针对指定房源可享受不同幅度的优惠。以购买09幢一套100平方米的房子为例,购房者总计可享受660元/平方米的让利,总价上可节省6.6万元。”这对于经济紧张的年轻人是相当实惠的。”东渡集团相关负责人表示,也是恰逢东渡国际集团20周年庆典和奥运会,本次活动力度才会这么大。

国内“青年住宅”市场巨大

东渡集团相关负责人表示,东渡集团尤其关注青年置业需求,也是从集团的长远发展去考虑的。最近,国内一些学者对住房消费的特征作了专题研究和分析,认为目前住房消费已经呈现出年轻化的趋向,这将直接导致我国住宅市场产品结构的变化。青年人居楼市的蛋糕到底有多大?据统计,在全国的总人口中,25-39周岁的青年人超过3亿,占20%以上。而从房地产消费市场的结构上来看,青年人的住房消费撑起了半壁江山。数据显示,年龄25-39岁之间的年轻人成为购房最高的消费群体,占个人购房比例的61%。

业内人士分析认为,青年人购房一般都为了安家,但是

由于自身经济条件的限制,无力追求那些户型宽大的住房,因此他们更钟爱住房结构紧凑、经济实用、面积在60至80平方米左右的中小户型。另一方面,由于中小户型的房屋面积小、总价低,利润空间相对较小。长期以来,开发商为了追求利润上的最大化,更倾向于利润高的大户型楼盘,这就使得市场上中小户型房屋放量相对较少,市场需求空间较大。

“这种节俭致使我国‘青年住宅市场’没能被充分挖掘。”东渡集团部门负责人告诉记者,在众多开发商都“看不上”这块蛋糕的情况下,1990年起,东渡国际集团的步伐率先进入这块市场,自此专注于“青年人居”产品的开发。去年起,又积极响应国家90/70政策,关注中低收入青年人群的置业需求,关注青年

人群事业发展与生活水准的同步性。

据悉,2008年,东渡国际主打品牌“东渡国际青年城”在全国范围内同步推出了精心研发的第七代青年人居小户型产品,帮助中低收入青年人群实现置业梦想。和前几代产品比,第七代产品更加强调青年人居理念,并把这种理念深入到小区的方方面面,包括建筑、户型、景观、环保、科技、教育、商业配套等。

(刘果)



本次活动的具体的优惠如下:

第一重优惠:凡在2008年8月31日前购买青年城9号楼(特价房除外),即可在表价基础上享受560元/m²优惠。

第二重优惠:凡在此期间参加团购活动的客户(特价房除外),即可在表价上享受100元/m²优惠。

以上优惠可以叠加使用(最终解释权归开发商所有)。

团购热线:96060 项目团购热线:87180063