

市第一幼儿园
入驻金陵尚府

项目品鉴会现场

10月19日,金陵尚府“缘起龙脉,豪宅加冕”项目品鉴会于金陵饭店中山厅隆重举行。金陵尚府项目品鉴会特别邀请200多位关注金陵尚府的购房者及加入南京银亿会的会员前来参加,开发企业把金陵尚府项目向人们做一次深度解析,让人们全面了解金陵尚府的外在品质与精神内涵。

金陵尚府作为白下区重点建设项目,得到了南京市政府、白下区委区政府及各级政府的大力支持,中兆置业力争把金陵尚府打造成南京城中人居标杆社区。因为得益于各级政府及教育部门的协助与沟通,南京市第一幼儿园成功入驻金陵尚府,作为金陵尚府社区配套幼儿园,并举行南京市第一幼儿园金陵分部入驻签约仪式,签约仪式的成功举行更为当天项目品鉴会活动锦上添花。据悉,金陵尚府因占据市中心最为稀缺的地段,总建筑面积约为23万平方米,涵盖高尚住宅、酒店式公寓、高端写字楼、国际商业街等多种物业形态,属于城中稀有有人文大盘。金陵尚府率先推出的将是社区内最具有景观优势的第一组团,约1000平方米的中央水景,主力户型为100~130平方米。

18个楼盘开盘国庆热销 47.9 亿元

恒大地产总裁
解读热销密码

恒大地产从2004年启动全国战略以来,至今已拓展到全国20多个城市,并连续多年位列中国房地产十强。今年国庆期间,恒大在全国的18个楼盘特惠营销活动中,逆市热销了47.9亿元。恒大地产集团董事局副主席、总裁夏海钧对热销的“秘诀”予以了公布:超高的性价比。

笔者:目前全国的房地产市场销售不是很好,而恒大选择了国庆18个楼盘集中开盘,开盘价格更低于周边房价,引起了业内外界的强烈关注和讨论。这一销售策略是如何制定的?

夏海钧:国庆黄金周期间,我们18个楼盘采用集中爆破式开盘,的确是绝无仅有。虽然其中部分项目早就达到了可售条件,但恒大坚持“园林实景+准现房+精装修”的精品面市。在这样的总方针下,品质好的产品加之恒大一贯坚持的“开盘必特价、特价必升值”的销售策略,立即在全国掀起置业热潮。黄金周期间恒大全国项目斩金47.9亿,标志着恒大持续多年打造的全国精品项目已全面进入收获期。

笔者:恒大“开盘必特价、特价必升值”的销售策略引发了一些争议和讨论,您对此怎么解释?

夏海钧:虽然目前楼市整体的大环境不是很好,但刚性需求是存在的,改善居住需求是老百姓不懈的追求,关键是开发商采取怎样的销售策略。合理的价格,能帮助恢复老百姓对房地产市场的信心。众多全球有影响力的品牌建材商都是我们的合作伙伴,在集约化合作的方式下,恒大拿到的一些材料的价格,可能只是市场价的两三折,因此我们能以最优惠的价格,向买房人贡献性能最好的产品,让老百姓得到真正的实惠。今年年底,恒大地产还有12个楼盘将陆续开盘,我们还会坚持“低开高走”的销售策略。

笔者:之前一度传出恒大资金链紧张的消息,恒大采用国外私募的来源解决了资金问题,而目前全球遭遇罕见的经济危机,再从国外私募资金显然很困难,请问恒大目前的资金状况如何?

夏海钧:目前,中国所有的房地产商,都面临着资金紧张的问题。今年从国际市场上募集了50亿人民币的资金,以及国庆18家楼盘40多亿的资金回笼,恒大的资金状况已经改观了很多,暂时没有资金压力。可以这么说,在整个行业中是相对

较好的。随着国际、国内经济形势的变化,恒大在资金方面将更加宽裕。

笔者:您对接下来的房地产市场走势怎么看?

夏海钧:这个很难判断。在我看来,今年下半年到明年上半年,房地产市场仍然会比较困难的时期,这和外部的经济环境、金融环境有关,但开发商也有机会。在这轮调整中,一些企业消亡了,也有很多的企业经过大浪淘沙修身养性,今后将发展得更好。中国房地产20年,不是在高峰中,而是在困难中发展的。希望所有的发展商都能成为赢家。

笔者:对恒大来说,南京的地位如何评定?下一步有什么样的发展战略?

夏海钧:恒大目前在南京已有2个项目,恒大47.9亿的国庆销售金额中,南京贡献了4.3个亿。对恒大来说,南京在长江三角洲中,是比较成形的。从南京的销售情况来看,还是比较成功的。一直以来,南京都是恒大地产非常关注的一个城市。未来,它将是恒大集团在长三角拓展的基础。所以,在将来,恒大将在南京加大投入,如果有非常优质的项目,恒大也会积极参与,再开发新的项目。

绿地广场紫峰大厦
打造世界第七高

世界最高的建筑是哪座?高度多少米?如果你没有经常浏览新闻的习惯,一定无法准确回答。正确答案应该是位于迪拜的迪拜塔,虽然目前仍在建设中,但其高度已达600多米,正向700米挺进。它的封顶高度始终未定,正因为开发商想稳坐世界第一高的宝座。然而,这一高度还是被撼动了,科威特正拟建“一千零一夜大楼”,规划高度1001米;而最近引爆新闻,沙特亲王欲建“英里塔”,高度将达1600米(即1英里)。世界高度的角逐正汇聚全球的好奇目光,这不仅是建筑科技的比拼,更是国家、地区以及开发商的综合实力的较量。南京,十朝古都,拥有1700年的城建史。近年来,南京始终保持着GDP近2位数的增长,不仅远超全国平均水平,甚至超过了上海。随着长三角进一步融合,南京作为

核心城市与江苏的经济门户,其发展更登上一个台阶。南京终于在城市核心迎来了一座世界级地标——绿地广场紫峰大厦。紫峰大厦高达450米,位列世界第七,9月26日隆重封顶,为南京这座古都增添了全球瞩目的光环。

世界地标的建设除了区域的需求与支撑,资金雄厚、经验丰富的开发商也是关键。相应的,成为世界地标的开发公司,足以闻名全球。南京绿地广场紫峰大厦,由上海绿地集团与南京国资集团联袂巨献,上海绿地集团是中国企业500强和中国房地产龙头企业之一,其2007年业务收入、资产规模、经营性现金流量三个指标均突破300亿元。唯有这样的航母级开发企业,才能呈现这样的伟大作品。绿地广场紫峰大厦即将于明年交付。

颐和公馆 纯河岸民国别墅

南京纯粹的别墅区颐和公馆,凭借卓越的性价比、汇聚城市稀缺资源和建筑细节等,始终呈现火爆的销售态势;在黄金周期间,项目接待来访客户上百组,七天内双拼别墅共实现4套认购、近2千万元的销售额,问鼎高端别墅市场销售冠军。而从节后至今,项目同样销售喜人,以每周1-2套的骄人业绩,继续领跑南京高端别墅市场。另据了解,近日开发商推出11600元/平米超值价格,满足更多高端人士对别墅生活的憧憬。

位于牛首山河岸的颐和公馆,毗邻3000亩湿地公园,独享600米超宽河堤景观,四周绿地公园环抱,景色宜人。相对于外部景观的非凡气度,其社区内部景观则精致、秀美,中式园林以飞珠溅玉的喷泉为中轴线,景观在两侧对称展开。至少三个不同角度的观景平台,更营造出极佳的视野。

便利的交通、民国建筑外观、优越的自然环境,构筑颐和公馆良好的品质,加上超值的价位,使其立于众多别墅之首。12月项目将完美交付,而现场现房实景也正盛装公开中,敬请现场品鉴,领略别墅魅力。

主城地铁房创造南京投资神话

零风险三年赚20%

据悉,位于南京河西新城南部地铁二号线油坊桥站出口的七彩·小贵族,近日推出“120%增值回购”活动。此活动尚未正式推出,就吸引上千组登记客户的极大关注,不少仍在观望的客户纷纷表示,“在房地产救市政策利好频出的大背景下,七彩·小贵族的120%增值回购活动更是让我们吃了定心丸。”



项目效果图

房子投资不增值
开发商承诺加价20%回购

据小贵族售楼人员介绍:此次增值回购活动时间为2008年11月1日至2008年12月31日,在此期间购买七彩·小贵族A栋房源的客户,在房屋交付满三年后,如果对房屋不满意,开发商江苏安居承诺回购该房屋,并且是在该

商品房原先契约价格基础上加价20%回购,据销售部负责人表示,此次增值回购活动的内容可以作为开发商的承诺写入合同,充分保障购房人的利益。这体现了开发公司江苏安居的雄厚实力和对小贵族产品品质乃至升值潜力的巨大信心。

17万地铁小户型
开发商对产品性价比很自信

小贵族销售部负责人表示,小贵族拥有主城区绝佳地段、社区环境很优美、配套设施也很完善,仅仅17万起的总价,算得上是名副其实的高性价比房,“购房人只要来看了我们的房子,就会喜欢上!”江苏安居对小贵族产品品质和性价比充满信心。

七彩·小贵族紧邻南京地铁一号线,在建的地铁二号线就在家门口,交通生活配套优越。同时,62、96等多条公交线

均经过社区。社区专用隧道连接宁芜公路,出行畅行无阻!居住在七彩·小贵族,生活工作快速切换,享受高效的都市生活。

小贵族内的30000平方米园林、“全民运动示范基地”、美国“派斯”净水器提供的直接饮用水等等基础环境和居住设施,为小贵族的业主提供一个居住舒适方便的享乐天堂。小贵族主力产品为40~50m²小户型,倾力打造年轻人专属的时尚精致生活空间。

河西潜力地段
购房人对升值充满信心

购房人张女士接受采访时表示,她自己在小贵族买房是投资,小贵族房子地段好,以后肯定会升值。小贵族在河西CBD和新街口商圈辐射圈内,城市繁华瞬间可达,城市价值高地地位已然确立。小贵族南侧二钢厂200万平方米大型社区即将启动,区域内一个总建筑面积达上千万的超大规模高

尚居住区即将呈现。

在到新街口商圈的直线距离上,小贵族所在的河西新城比江宁、仙林板块更有优势,而相对于江宁、仙林板块高昂的房价,七彩·小贵族总价约20万左右的价格则显得平易近人,实属城市价格盆地,未来升值空间广阔,投资升值前景无限。



与业主欢庆

小贵族专线
025—86667333
86664777