

湖景房、成品房、全现房集于一身 谁能成为仁恒翠竹园最后的主人?

[新闻背景]

仁恒翠竹园 荣登“2008南京楼市龙虎榜”

2008年注定是不寻常的一年,在这不平静的一年中,外在环境的变故致使整个南京楼市低迷且沉寂,有人悄然离场,有人痛苦难熬,但也有人依然精彩如故。

谁在笑傲江湖?南京网尚研究机构“2008年南京楼市销售龙虎榜”近日发布,这份榜单与过去任何一个评选、排名都有所不同,因为这份榜单完全依据南京网上房地产全年销售数据而得出——因为权威和客观,所以透过这份榜单我们便轻易“一榜知天下”。

网尚机构认为,2008年的市场与过去几年都有不同,南京楼市首先受国内外宏观经济基本面变化影响,房地产市场调控政策总体呈现先“紧”后“松”局面;其次是专注于房地产开发的企业拿地热情下降,国资背景企业拿地比例增加;再次是受宏观经济基本面影响,商品住房上市与销售都有一定程度调整,5、6月商品住宅供需心理关系发生初步逆转,9、10月商品住宅供需心理关系发生根本转变;最后是前期住宅价格高位盘整,9月后转入下跌通道。

就在这无比艰难的大背景之下,仁恒地产旗下翠竹园却以不俗的业绩跻身2008年南京楼盘销售排行榜销售金额前十名中第七位,以及城南板块销售金额和销售面积的第二位!更为难得的是,仁恒翠竹园是其所在的宁南板块唯一一家上榜楼盘!

仁恒投资南京有限公司副总经理厉方宏介绍说,仁恒翠竹园三期收官作其实开盘并不早,在五一期间开盘推出最后500多套房源时就已经实现3亿进账,而接下来的下半年,更是打破一切不可能,实现了近6亿的销售额!

记者从销售现场获悉,目前,500多套房源已经售出近400套,在售房源仅剩140多套,主力户型130平方米,总价140万-150万之间。据悉,这最后100多套房源不仅是仁恒翠竹园最后的收官作,更是南京主城区最后的临湖收官作。



[优势解析]

湖景全现房,主城罕见买即住

在2008年这个特殊的年份,环顾楼市,无论哪家楼盘如果能够卖动已属不易,更何况热销?仁恒翠竹园用数字证明了一切不可能皆有可能。何来如此底气?

厉方宏分析说,翠竹园能够保有难得的热销至少得益于三大理由:

一是稀缺资源助阵,翠竹园地处宁南新区玉兰路5号,是素有“主城区最佳人居环境”之美誉的花神湖边,153.7万平方米的雨花台林海和5.6万平方米的花神湖使宁南人均绿地达到70平方米,是南京人均生态面积最高的区域,而翠竹园三期恰恰临湖而建,业主推窗尽收美丽湖景。

二是交通配套利好,龙蟠路隧道以及赛虹桥立交、城东干道、地铁一号线(中华门站)等城市快速连接线共同激活了宁

南新区,便捷了宁南与城市各点的交通,从翠竹园出发只需15分钟就可抵达新街口等核心区域。此外,除了麦德龙、家乐家、迪卡隆、百安居已经在此落户,宜家、红星美凯龙、月星更是在近期陆续开业,2010年建成的南京南站就在距离项目不远处,地铁一号线南延线也将开通,今后的出行除了便利就是便捷;

三是湖景现房,宁南板块的核心区域花神湖板块能够做到推窗看湖的在售房源除了翠竹园真的是别无二家。更何况,仁恒翠竹园三期收官作早在12月初就已经开始交付,因为是精装修成品房,已经收房的三百多位业主已经开始计划着春节前搬进新居。对于打算在此置业的人来说,这最后一批湖景全现房,即刻购买即刻入住,不用装修不用等待,在南京主城同样别无二家。



国家一级资质,物业全封闭服务

一级资质的物业南京有多少家?据记者了解,此前,这个由国家建设部批准的一级资质物业南京其实为数不多,不过五六家。此前,南京本地的永和物业及栖霞物业等均在前列。12月,仁恒物业凭借其独到的服务和品质赢得此项殊荣。

持之以恒做好每一件小事,想到每一件小事、做到每一件小事、管到每一件小事,这是仁恒物业的服务标准。

正是由于物业服务做得非常到位,在仁恒翠竹园的年度业主满意度调查中,满意率高达99.5%。

仁恒认为,一个优秀的物业管理企业,除了能提供合同约定的可量化的服务之外,还应该在一些增值服务上达到一定的深度和广度,为业主提供比较规范、完善和人性化的服务。这样,无论是在业主居住的便利性或舒适性方面,还是在延长建筑物的使用寿命方面,都有重要的意义。鉴于以上认识,仁恒置业在仁恒翠竹园率先设立恒护中心服务机制,使业主从签约、交房、入住到物管,让业主享受到全方位服务。

据了解,恒护中心服

务是由仁恒置业独创的一套管理机制,该机制实现了制度与人的有效结合,它让物业服务渗透到业主生活的细节中,得到了入住业主的充分肯定和一致好评。恒护中心服务覆盖面十分的广,从房屋质量问题到小区安保措施,从家政保洁服务到三餐配送服务,从小区园林养护到业主紧急呼叫……几十项贴身服务以菜单方式面向小区所有业主。不但包含所有传统的服务项目,另外还有最新的“管家式”特色服务。快报记者 费婕

大成本投入,精雕魔鬼般细节

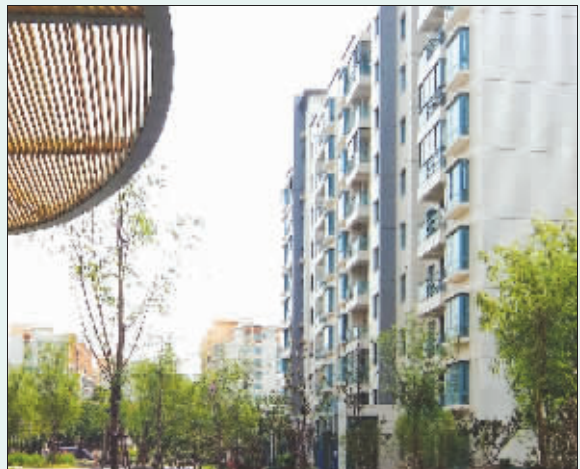
2008年恰是仁恒15周年,回忆起仁恒一路走来,总经理章浩宁说,离不开“舍得”二字。“要赢得尊重,要赢得业主的信任,要让5000户未来数万户业主与仁恒风雨同舟,我们必须舍得花钱,舍得心血”。

案场经理朱经理介绍说,翠竹园正是秉承这一观念,精雕细琢每一处魔鬼般的细节,不断提升产品竞争力,翠竹园三期均价为1.18万元,为了让业主感受真正的物有所值,三期的围墙全部使用钢化玻

璃加大理石贴面,这不仅在宁南少见整个南京楼市也难得一见,光是这项投入的成本就近千万;而且北区的9栋楼全部配有新风系统;园林绿化设计上更是加大了水景景观,与花神湖内呼外应,此外,小区内全部种植高档树种。

十年如一日,仁恒地产秉承“善待土地、用心造好房”的先进理念。多年的成品房品质研制,让仁恒用最挑剔的眼光为购房者提供最好的产品。从上海到南京,仁恒积累了开发成品房的宝贵经验,公司内部出台的《精装修房工程管理办法》从工序到流程再到具体施工做法等进行了严密的规定。精湛的施工技术,工厂化集成、环保,过程中的品质把控,能最大程度地消除购房者的疑虑。

据了解,仁恒翠竹园的用材细致到每个环节:电梯摄像头、楼梯贴地砖的方法、小区道路的做法、中心景观区的花岗岩铺地、地下车库门卫的自动道闸;小区单元门的自动刷卡门禁系统;整个园区内的摄像头布控点和监视室。而仁恒强大的实力以及专门的物管技术部,在日后的维护等方面提供技术支持和长期服务。



仁恒翠竹园
仁恒置业出品

销售电话:
52458828、52458838