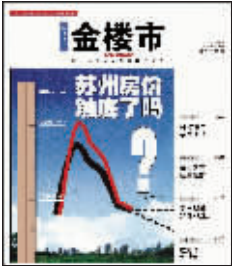


连城诀

至 2008 年,《金楼市》已先后进入苏州、无锡、常州等城市,并深得各地读者好评。因此,《金楼市》也成为惟一一个能观照整个苏南楼市的媒体。在年终这个节点,对三地楼市做一个联动的回顾,更是责任所在。



苏州

园区一度卖四千多 相城首付不到万元

数:前 11 个月销售 347 万平方米,同比下降 50.1%。 量:前 11 个月成交商品房 30105 套,同比下降 44%。 价:前 11 个月成交均价为 6700 元/平方米,同比下降 4.7%。

[事件] 低价引发连锁反应

8月10日,园区中海·国际社区开盘,爆出4580元/平方米的低价,当日认购就超过400套。迫于压力,同区域两个老盘均价都下调了约400元/平方米。今年苏州热卖的楼盘还有康桥丽都、香城花园、万科旗下系列楼盘等,其热销秘诀主要体现在价格优势上。

暖市新政策增强信心

10月22日,苏州22条暖市政策出台。调高公积金贷款额度为大手笔:住房公积金贷款最高额度由32万元提高到50万元;购买90平方米以内(含)商品住房由30%降低至20%。不管暖市政策作用如何,至少是增强市场信心的信号。

促销策略花样繁多

7月,园区路劲凤凰城推出一口价为4999元/平方米的房源;8月,吴中地产推出“置业保值计划”;9月,鑫苑·景园提出首付一成,12月初,相城区的中翔丽晶提出首付9000元。为促进销售,开发商绞尽脑汁,买房者也从获取实惠。

无锡

挨到八月房价才跌 市场回暖倒是很快

数:2008年销售292.06万平方米,同比下降34.69%。 量:2008年上市480.7万平方米,预计2009年供应量为500万平方米。 价:2008年成交均价为5641元/平方米。

[事件] 拐点出现在8月

进入7月,市民打折楼盘已多达20多个,数量之多前所未有。持续走高的房价,在8月才开始拐了一个弯,8月成交的商品住宅,备案均价为5091元/平方米,环比下跌了600元/平方米。

秋交会人气很旺

10月31日,无锡秋交会开幕。此次秋交会创造了两个第一:一是历年最多可售房源,二是历年最多观展人次。展会期间全市共成交商品房295套,参展开发商成交103套,数字并不骄人,但与周边城市相比,成绩得来不易。

暖市新政策力度不小

11月20日,无锡本地的暖市新政策出台,力度也不小。比如,住房公积金贷款政策大幅放宽,夫妻双方最高可贷额度提高了20万元……此后,市场在新政刺激下慢慢回暖。

地铁获批惠泽楼市

12月2日,无锡市城市轨道交通近期建设规划获批。一时间,“地铁房”概念焕发新机,12月的楼盘广告充斥了地铁字样。

常州

累计销量下降两成 救市政策常州先行

数:前11个月销售291.75万平方米,同比下降20.23%。 量:前11个月商品住宅市场累计预售507.17万平方米,同比增长12.07%。 价:前11个月成交均价为4049元/平方米。

[事件] 地产大鳄高价拿地

2008年初,李嘉诚麾下“长和系”以12亿元在常州拿地,拿下第一幅地块,平均每亩地价1000万元。

住交会成交锐减

5月底,常州住宅产品交易会举行,是近年来参展单位最多、参展面积最大的一次,但5天展会期间共成交商品房137套,成交量仅是2007年展会的1/3。

多项新政催热楼市

9月1日,常州全面放松公积金贷款政策,提高公积金贷款最高限额,取消对二次及以上住房公积金贷款最高额度(首次贷款最高额度的80%)的限制,同时开放住房公积金异地贷款。常州是江苏省首个开放异地公积金贷款的城市。

9月3日,新政出台,包括新房产项目开发门槛提高、开发资金流全程监管等25条措施将正式实施。

11月17日,新政规定,个人购买90平方米及以下的普通住房应征收契税由政府全额补贴。90平方米以上住房按1%征收并取消了首次购房的限制。

信息速递

雅居乐花园荣膺销售冠军

自2008年4月19日开盘热销逾5亿始,雅居乐花园的火爆势头一路飙升:6月底以7.3亿的惊人业绩,荣膺江南八区上半年销售金额、套数、面积三冠王;10月份,“上品”组团开盘当天狂销近5000万;11月单月销售金额逾2亿……截至2008年底,以约13亿的总销售金额,赢得全楼市销售金额冠军、开发企业全市销售金额三强、开发企业全市销售面积十强。

雅居乐的豪宅气派获得南京市场的青睐。2009年1月1日起,雅居乐花园将全面上调300元/平方米。

新春佳节来临之际,雅居乐花园礼献精彩绝伦的视觉盛宴:2009年1月10日,在德基影城、水游城、上影国际影城,包场观看《赤壁》(下)大片,届时新老业主可免费获得电影票;1月17日,在五台山体育馆举办“歌声飞越16年,雅居乐花园答谢文艺晚会”,届时歌坛常青树董文华以及高原、韩晓、天堂女子乐团等著名歌手献唱,精彩不容错过。

仁恒品牌体验馆盛大开幕

12月28日,位于南京地标——金陵饭店购物中心一楼的仁恒品牌体验馆隆重开业。

的高品质居所,这是15年后仁恒新的使命。

据了解,此次活动意在方便广大客户和仁恒业主深入了解仁恒的品牌价值和内涵——责任、感恩与回馈。2009年将是仁恒置地深耕南京的第15个年头。有别于一般的开馆模式,仁恒这次由老总亲自邀请仁恒国际公寓的外籍业主一起畅谈在南京的国际生活。其间重点谈到别墅之外奢华享受的居住空间、细心呵护的仁恒物业以及河西的城市空间……这些点点滴滴展示了仁恒倾情营造的国际化生活。

品牌馆集中展示了仁恒十五年来在南京开发的项目,包括梅花山庄、仁恒玉兰山庄、仁恒翠竹园、仁恒国际公寓以及2009年即将推出的仁恒江湾城和黄山路G53项目。而尤为值得关注的是河西三项目(仁恒国际公寓、仁恒江湾城、仁恒G53项目)采取的联动运作,将在热闹河西掀起巨大的地产风云。

仁恒章浩宁总经理曾这样说:“南京是一个有着深厚文化底蕴的城市,目前正处在一个高速发展的上升期。未来为南京再多造些国际化”

据了解,作为与体验中心开馆相关联的活动之一,仁恒还将包下德基影院的《赤壁》首映仪式当天首映的包场,组织仁恒的部分业主和长期关注热爱仁恒的广大南京市民参加首发仪式。仁恒还将特别推出“09客户年”活动,分阶段、分形式地关怀和感恩广大业主。

诚信为本 责任至上

卢龙山庄:给业主一份满意的答卷

全年波澜不惊的南京楼市,自11月开始,南京中高端物业开始全线领跑,年底时期则创下全年从未有过的销售高潮。在这个将要过去的2008年,留给我们太多的回顾。在2008年的楼市中,典范之作当属卢龙山庄。

卢龙山庄一期完美交付

12月24日,卢龙山庄的一期工程提前顺利交付,作为一个开盘了一年的楼盘终于迎来了首期的交付使用。从这一天起,卢龙人就可以真正地进入卢龙时代,卢龙山庄不负众望交给业主一份满意的答卷。

在一期的交付中,记者在现场随机问了几位客户购买卢龙山庄的原因:有人说是景观、有人说是性价比、也有人说是开发商的信誉。这时记者注意到有位中年男子办了手续没有验房就准备走了,记者就和他聊了聊为什么不验房,原来这位业主姓陈是下关城开的老客户,他说他相信开发

公司。他又说了他的买房经历,在记者看来更有点不可相信,他在卢龙山庄一次性买了两套,直到快入住时才来看看房子,买的时候都没有看,100多万一套不看就买估计大多数人听了都不会相信,记者也不例外,仔细询问后得知原来是下关城开的忠诚客户,从清江西苑、山水雅苑一直都在买下关城开的房子,去年听说卢龙山庄开盘他人在外地就委托工作人员订了两套并一次性付清全款,问他为什么这么信任下关城开,他说是因为开发商的诚信。对此记者随后向开发公司的销售负责人核实,他只是淡淡地笑了笑说这个项目很多业主都是老客户,要不是老客户介绍来的。他说公司的宣传做得不多,在今年仍然取得了城北片区的销售五强,靠的就是这种客户的口碑。为此记者就客户口中的诚信对下关城开作了一番调查……

信誉与质量是毕生追求

随着市场经济体制的不断发展,房地产行业的竞争亦更激烈,于众多房企中脱颖而出是每个开发公司的梦想,下关城开也不例外。下关城开多年来一直以诚信为本,不论是建造拆迁安置房还是商品房,亦不论是建造普通公寓还是高档景观名宅,质量是第一要务,从不因购房人群的变化有任何改变。衣着光鲜只能代表外在,深厚的内涵才能显示一个人的修养。人是如此,企业如此,楼盘也如此。凡是买过、住过、体验过下关城开产品的人,对其向来是赞誉有加。

“诚信稳健,持续发展”是下关城开的经营理念。多年的发展历程让每一个下关城开人都深刻地认识到,对于住宅产品的开发而言,无论是前期设计还是中期施工,乃至后期销售及物业服务,“诚信”二字应深入贯彻到每一个环节中,只有这样才能取信于业主,才能赢得市场的主动权。

他们如是说,亦如是做。无论是在项目整体规划、景观、套型,还是在功能定位、配套设施上,都以业主的需要为准绳,并努力寻求突破,奉献更多的精品工程。对于工程质量严格把关,不断采用新技术、新工艺、新材料,倡导节能、节材,积极推广住宅产业化,确保住宅产品的优良品质。狠抓物业服务,拓展物业管理的广度和深度,将跟踪服务做得更加细致入微,让业主买得放心,住得安心。有了这样的努力实践,必

将为业主提供精品住宅。

卢龙山庄正是在这样的氛围下不断发展,在自身质量和品质保证的前提下,更好地注重自己的信誉问题,为了每一位顾客的安心,也为了消费者的满意与企业的发展。每一位下关城开人都本着信誉至上的原则,每一次彼此的沟通,每一次客户的建议,每一次消费者的投诉,下关城开人都会第一时间做出反应,在最快的时间里给予答复,让客户满意是其服务特色。因为消费者的满意就是对下关城开最大的承认,下关城开人以此为动力,为鼓舞,不停地要求自己,不停地进步。正因为这样的努力,形成了独具特色的营销模式——老顾客介绍新顾客,口碑营销,许多业主甚至拥有其开发的多处物业,这其中最大的吸引力是对下关城开的认可与信任。记者在现场调查发现,购房者购买卢龙山庄除了看重开发商的诚信,还有就是房屋的性价比,尤其在目前楼市低迷降价成风的市场环境下性价比更显得重要……

重性价比的高低。卢龙山庄地处风景秀丽的阅江楼风景区旁,位于狮子山麓,卢龙湖畔。不仅拥有优越的地理位置,还是南京市正在崛起的第三商圈的中心地带,周边环境秀美,气候宜人,是生活的绝佳地带。其紧邻阅江楼风景区,环境之优雅可见一斑!周边的人文更是具有悠久的历史 and 深厚的底蕴。

下关区正实现着跨越式发展,板块的利好必然带动楼市的高起,这里必然是南京又一个高档楼盘聚集区。不少专家都预测到了这一点,并认为下关有发展为浦东的自然条件,山水城林的资源优势是不可复制,更是逐步稀缺,可谓先到先得。开发商的眼光理性而明智的,大牌开发商纷纷将目光聚焦在了这里的时候,我们有理由相信,下关的楼市发展仍有上升空间,而起价只有7380元/平方米的卢龙山庄就更具升值潜力。

快报记者 李汇丰

性价比称王

无论市场出现怎样的波动,人们的需求永远都是存在的,在这个竞争激烈的年代,抓住消费者的购房倾向,就等于成功了一半,卢龙山庄抓住了这一点。

现代社会的人们在购物的时候总有一个东西在驱动着他们,让他们多了一份谨慎,少了一份鲁莽,而这个驱动力正是性价比的体现,人们越来越注



下关城开

销售热线 58829099 58819099