

跻身百亿军团

恒大全年销售金额欲破300亿

2009年楼市的精彩注定属于恒大。过去半年里,它成功实现了“V”形反转,并以半年销售127亿元的骄人业绩,首次跻身中国房地产企业“百亿俱乐部”。与此同时,恒大旗下的首个白金七星酒店7月10日在广州正式开业,这标志着恒大地产正式进军星级酒店业。

站在这一历史高点,恒大地产集团董事局主席许家印表示,下半年在建工程面积1500万平方米,力争全年实现销售金额突破300亿元,是恒大正在攀登的新高峰。

上半年销售面积全国第三

据克而瑞(中国)信息技术有限公司与中国房地产测评中心7月1日共同发布的“2009年上半年房地产企业销售排行榜”,恒大地产集团以238.78万平方米位列《2009年上半年中国房地产企业销售面积TOP20》榜单的第三名,比第二名保利地产只差0.5万平方米不到。

数据同时显示,恒大地产在今年上半年累计签约额已达112亿元,与万科、保利等7家房企共同跨过百亿大关。此外,在《2009年上半年中国房地产企业项目销售面积TOP20》榜单中,恒大地产集团旗下有六个项目入围。

“112亿元指的是已签约金额,加上认购的部分,集团上半年总销售金额127亿元,开工在建面积1006万平



恒大酒店盛大开业

成龙等明星出席典礼



方米,这是恒大的历史最高水平,也让恒大成为上半年中国唯一一家销售金额过百亿大关的未上市房地产企业。”许家印认为,这主要得益于公司在市场营销、精品工程、品牌文化方面的成功。

他透露,目前,恒大在建项目共33个,其中已开盘在售项目25个,还有8个在建项目计划在今年年底前陆续实现开盘销售。恒大下半年的目标是销售180亿元,新开工面积500万平方米,实现全年销售金额超300亿、在建工程面积1500万平方米,包括计划在年底前实现5000万平方米的土地储备量。

再捐3000万支持慈善事业

易居(中国)执行董事黄灿浩认为,恒大作为上半年中国唯一一家销售金额过百亿大关的未上市房地产企

业,其成功主要来自几个方面:一、精品战略确立了产品品质领导地位;二、实行薄利多销策略,高性价比赢得了购房者认可。

此外,业内一致认为,长期孜孜不倦对慈善事业的投入也让恒大获得了高度尊重。尤其是今年7月2日,恒大今年里最重要的一次慈善活动——“恒大慈善万人行”在北京启动。许家印介绍说,恒大本次拿出3000万资助1万名特困人士,就是要在企业取得一些发展后,取之于民,用之于民。

截至目前,恒大先后捐款100余次共2.15亿元投身慈善公益事业,先后荣膺“2008中国公益五十强”和“2008最受尊敬地产企业”,而许家印个人也先后荣获“中国十大慈善家”、中华慈善奖、“中国扶贫慈善家”等殊荣。

旗下首家超五星酒店开业

7月10日,恒大集团旗下首家超五星酒店——恒大酒店在广州盛大开业,这标志着恒大地产正式进军星级酒店业。

恒大酒店位于广州恒大御景半岛社区中心,居半山之上,可俯瞰2.8公里至静岛岸江景和20万平米世界级皇家园林。恒大地产董事局副主席、总裁夏海钧表示,这是恒大自行设计、自行管理的首家白金五星级旗舰酒店。拥有1313平米至奢总统套房及湖江双景套房等各式客房共140间,每个客房均由国际顶尖设计师设计,按七星标准配合设施和服务。酒店拥有城中规格最高的八国同声翻译国际会议厅、国家特级标准君利中餐厅和异国风情西餐厅、豪华水疗中心KTV和健身中心,以及奥林匹克标准泳池、网球场、篮球场、羽毛球场等。

“这是恒大第一次尝试酒店业。”他透露,目前恒大全面实施“规模+品牌”发展战略,在全国10余个万亩大盘项目都配备五星级酒店。未来几年,恒大系列酒店将在全国二十几个重点省市布局,加入全球分销系统,开创恒大系列酒店迈向国际化高端连锁品牌的新局面。据悉,南京恒大金碧天下是上述配备五星级酒店的万亩大盘项目之一。快报记者 刘果

信息速递

金地·名京 “双冠王”领跑南京楼市

据南京市房地产交易网数据显示,金地·名京项目在南京楼市2009年上半年公寓类商品房销售总金额排名、河西板块在售商品房源销售额排名中均居第一位,成为南京高端住宅市场销售排名的“双冠王”。

据悉,2009年1-6月南京金地·名京项目总认购金额达到了10.38亿元,签约总金额已有9.3亿。“我们很欣慰,金地精神、金地产品在南京市场受到肯定和追捧。”金地南京公司负责人介绍说,2008年11月开盘的金地·名京项目,被许多人称为“生不逢时”,开盘在楼市普遍低迷的调整期。但金地始终坚信,无论市场如何变化,优秀的产品、出众的服务都能够博得客户的认可。

金地·名京项目自2008年底开盘以来持续热销,金地南京公司总经理邓耀东指出,对于高端住宅的消费者而言,房子不仅仅是一个居家空间,更是所追求生活方式和生活理念的承载、体现。“抓住这种消费心理后,我们就很明确自己的方向:拿出最符合客户

需求、最体现土地价值的优秀作品。”

好房子会用品质为自己营销——金地·名京以实例再次证明了金地的一贯看法:2008年11月以均价高出周边同类项目3000元/平方米开盘,并创下了开盘当天即销售100多套的楼市神话,随后一直维持热销行情,成为南京高端楼市的标杆项目。此次更是一举摘得南京楼市上半年“双冠王”。

据了解,金地·名京目前正在售的房源为占据社区核心位置的7号楼“和院”大户型房源。在提供了高品质生活环境的同时,金地·名京的软件服务也不断提升,一些更高品质、更贴心物业服务项目即将推出。位于主城区核心地理位置的金地·名京是金地集团在南京的1号作品,在产品创新度、稀缺度和绝版度等诸多方面都创下了南京楼市新的纪录。金地·名京凭借1.7超低容积率、最大达75米超大楼间距,以及近50%绿化率等无法复制的优势,将获得更多客户的青睐和追捧。

天华硅谷庄园 荣膺上半年度销售冠军

据统计数据,苏宁环球旗下的江北明星项目——天华硅谷庄园,荣膺南京市2009年上半年度销售套数和销售面积两项桂冠,再次证明了开发商苏宁环球的非凡实力和天华硅谷庄园超高的综合品质。

1667套的成交套数;167795.56㎡的成交面积,6.33亿元的销售金额,成就了天华硅谷庄园的全城冠军之质、领袖之风。在上半年认购的1667位准业主中,“天华硅谷庄园”优点在每个人的心目中:拥有投资眼光的客户,敏锐地发觉了南京未来城市规划中江北的重要核心地位;在意成熟便利生活的客户,一眼就喜欢上了项目所在的泰山新村区域十多年成熟发展带来的完善生活配套;工作在江南的客户,觉得因为有家门口的地铁站,就可以把家搬到江北来;追求品质生活意境的客户,把关注的焦

点放在了未来的西班牙庄园生活的遐想中……

天华硅谷庄园淡市卖得不错,旺市卖得更好。唯一可以解释的是:地段毕竟是稀缺不可复制的、品质毕竟是用心的雕琢建造的、规划中的地铁口就在家门口不是所有地铁社区都有的。这些显性的价值,总是能被大家一眼看到。

上半年度销售冠军对天华硅谷庄园来说,是一个新起点。7月18日,项目将推出压轴小高层。此次开盘推出的优质房源,是项目2期仅剩的最后5栋小高层。该批压轴房源位于社区的核心中央景观带附近,部分房源毗邻天然山体公园,楼间、栋距开阔。户型以88平方米的格调二房及116-127平方米的全景三房为主,格局方正,空间使用率高,布局设计灵活,其中部分房源三房全朝南,双阳台双飘窗设计。

现代快报双休免费看房直通车线路

详情请查询 www.e-njhouse.com

预约热线:85180159 13611510768

(免费乘车、风雨无阻)

周六、周日上午江北8:50发车

恒辉翡翠城→万江共和新城→钱塘望景花园→明发滨江新城→旭日爱上城→天华硅谷→泰山·天然居→华侨绿洲→金泉泰来苑→南京国际化工商贸城(商辅投资)→天润城→华欧国际友好城

周六、周日江宁上午8:50发车

江宁:武夷水岸家园→青山湾花园→武夷绿洲→丹佛小镇→百家湖国际花园

近期将开通二手房看房车,欢迎预约报名!

江北发车点:(1)华侨路成亨酒店门口(上午8:50发车)(2)草场门车站9:00发车(56、66路车站省级机关加油站旁)(3)双门楼宾馆对面站9:10发车(21路、66路、56路、132路)(4)原江苏展览馆(上午8:30发车)

江宁发车点:(1)原江苏展览馆(上午8:30)(2)华侨路成亨酒店门口(上午8:50发车)(3)新街口户部街(羊皮巷菜场对面)2、26、30路车站(发车时间上午9:00)(4)龙蟠中路润发超市对面(达美广场发车时间上午9:05)

大吉·山水田园 别墅梦想近在眼前

现代生活的巨大压力和激烈的竞争,让都市中高收入人群更加渴望拥有一片绿色、宁静、和谐、养生、远离尘嚣的生活空间,山水田园项目正好满足了这种需求,不论是前庭、后院,还是中庭、露台等,都足以让人暂时脱离扰人的现实与压力,让人感到舒适自在,尽情享受自己私密空间和家庭生活的温馨与安详。

庭院文化是中国传统居住文化的核心。真实的庭院,承载了人与自然、人与人之间的和睦相处,构成了让都市人魂牵梦萦的庭院文化。山水田园户户均有前庭后院赠送,结构是纯粹私人而又完全开放的空间。院落不仅将不同功能的空间分隔开来,为建筑提供了通风采光的良好条件,且使建筑环境充满了诗情画意。

山水田园项目占地约

10万平方米,建筑面积约7万平方米,花园、中庭与一片片自然韵律丝丝入扣,构筑成汤泉镇最具人性芬芳的温暖家园。山水田园传承了中式园林规划理念,以“一圆五片”为园林创作思路,通过44幢中式民居徽派风格的现代中式联排别墅建筑群落合理围合,营造出景观均好的私享园林,以高低错落的植被及环绕社区的水系贯穿起来,让亭、溪、花、树、径,人景相融。

山水田园面山、临湖,西接千年禅院惠济寺上风上水之地,设计者非常尊重原始的“地脉”及风水,并以现代手法再现传统中式居住文化精髓。山水田园从古代徽派建筑寻求脉络的延续,从九宫格和围棋“打劫”纷争以求得气眼中获取灵感,提炼古民居“三坊一照壁”、“四合五天井”的精髓,以院落式

作为项目整体规划轮廓,构筑园、巷、宅、院、台五重人居空间感受体系。

户型设计,注重“大健康”概念。所谓“大健康”,是指“身、心、灵”三方面都健康的状态。以138平方米S4户型为例,前庭、中庭、后院、露台的赠送面积约98-117平方米,整个空间上下四层,内外三进,将东方的居室理想进一步升级;还有一方吐气纳闲的中庭,你也可以将中庭设置成阳光温泉SPA,种上一两株芭蕉,听雨、看星星、品品茶、泡温泉;后院则是可以读书、晒太阳或者和孩子一起建成他的乐园;二三楼是纯粹的私密享受空间,设计为双主卧加上两个次卧;赠送的露台,是年轻人聚友的最佳选择,但做成屋顶花园也不失为一种非常时尚的选择。

雅居乐花园 一期仅余最后88席

2009年上半年,雅居乐花园热销七亿。此后半月,凭借城中地段、阔景水系园林景观、实景现房及物业服务等多重优势所带来的美誉,热销近5000万元。截至目前,雅居乐花园一期上品酒店式公寓及临街旺铺已全部售罄,上善若水湖景楼王空中别墅仅余最后88席可供臻藏。

雅居乐花园190平方米~270平方米湖景楼王独享13.8米~15.85米“加长

林肯”瞰湖面宽;270°步入式转角落地窗,尽情收纳室外胜景;南北通透、对流的户型设计,更是造就了室内沐浴和风的宜人环境。270平方米平层尊邸,“总统双套房”设计更奢雅不凡,主卧套房内设步廊式衣帽间、私密卫生间,以及景观型休闲娱乐功能房。

雅居乐花园位居城中黄金地段,社区周边除环绕着大型超市、农贸市场、医院和银行等完善配套外,

更有1865文化产业园、宜家家居等超水准资源;“智慧新城”的启动建设,南京南站的兴建,更为城南急速增值。此外,雅居乐花园二期规划活动中心、露天泳池、幼儿园、小学等优质人文配套,更将奢雅生活提升至新高度。雅居乐花园“夜间看楼”活动火热进行中,提前预约即可享受一对一尊贵置业服务。雅居乐花园二期即将推出,敬请关注。