

坦桑尼亚姑娘爱嫁当地华人

据英国《泰晤士报》13日报道,由于中国男人被当地人认为具有勤劳上进等优良品德,很多坦桑尼亚当地女孩希望能够嫁给中国男人。与当地女孩组成跨国家庭的华人马爱林告诉记者,中国男人对感情和婚姻的认真态度让当地女孩为之动心。而记者在采访中确实发现当地女孩中意中国男人的现象,但由于当地华人对跨国婚姻态度谨慎,最后成就跨国婚姻的却为数不多。

嫁给中国男人是当地女孩的梦想

在酒吧工作的28岁女孩詹娜边喝饮料边在寻找自己的伴侣,她希望能找到一位中国男士作为终身伴侣。

她清楚,嫁给中国男人竞争激烈,因为和她想法相同的当地女孩有很多。这间酒吧里只有几个中国男人,或独自饮酒,或结伴打台球,而周围却有一大群当地女孩围观他们并兴奋闲聊。詹娜说:“现在时间还早,中国男人还没有下班。他们很勤奋。”

这是一个日趋激烈的竞争,为了增强竞争力,詹娜和竞争者们专门涂抹从刚果(金)进口的增白霜,这被她们俗称为“迈克尔·杰克逊”。但即使这样,詹娜对自己仍缺乏信心,“我个子高,又瘦,中国男人似乎喜欢身材娇小而丰满的姑娘。”

非塔(化名)今年30岁,10年前她嫁给了一位中国人。她说,当地女孩愿意“嫁给‘白’人。在我们眼中,印度人、中国人都是‘白’人。嫁给‘白’人原因很复杂,就我个人而言,我们的孩子很漂亮。

而且,中国男人工作更勤奋,感情更专一,嫁给中国男人是当地女孩的梦想,不过这里的中国男人太少了。”

中国人对娶当地姑娘态度谨慎

随着中国对非洲投资加大,特别是中国对坦桑尼亚进行基础设施投资后,将有更多中国人来到该国。坦桑尼亚中华总商会秘书长黄子祥估计,现在大约有1万华人生活在坦桑尼亚,而在10年前,人数只有1000。不过黄子祥认为,中国投资增多并不是华人增多的主要原因,“主要原因是越来越多的华人看到坦桑尼亚的市场潜力,所以来到这里工作生活的绝大多数都是中国商人。”

黄子祥告诉记者,随着年龄的增长,常年在坦桑尼亚的中国男人要面临婚姻大事。但现实情况是,在坦桑尼亚的华人男女比例严重失调,有的公司甚至达到8:1的局面,男女比例失调所带来的情感缺失困扰着当地华人。有些中国人会找当地姑娘做朋友,而真正娶当地姑娘为妻的却不多。

他说:“《泰晤士报》的报道我看了,其实那位记者并不能了解中国人的心态,我们不能回避双方在文化背景、生活习惯等方面的巨大差别。当地人大多说当地语言,跨国婚姻首先要过语言关。此外双方性格、生活态度、生活习惯都有不同。”

黄子祥见过当地女孩对中国男士的“猛追”场景,尤其在公共场合,热情奔放的黑人姑娘主动与中国男士攀谈说笑,而中国男士却相对拘谨。

冲破观念束缚组成跨国家庭

虽然不看好跨国恋情,但黄子祥也见到过跨国恋情开

花结果的成功案例。他的朋友、在当地开办雪糕厂的华人男子马爱林就是其中之一。

1998年,由于非塔的家就在马爱林工作单位的对面,而且她会讲英语,28岁的马爱林和这位当地女孩相爱了。他们在1999年结婚,现在已经有一双儿女。

马爱林说:“在当地一直就有中国男人受欢迎的说法。中国男人很看重结婚这件事,最大的愿望就是与妻子白头偕老。这不像当地有的男子,他们不把结婚当回事,很多是同居到有了小孩再结婚,有的一生结七八次婚,有的还一夫多妻。感情就是这样,你对她忠心,她也对你忠心。而如果你变心了,即使你们来自不同种族和文化,她也能发现端倪。”非塔说:“尽管我们来自不同文化,但我们认为感情是相通的,他信任我,我也信任他。”

谈到两人相处的秘诀,马爱林说,夫妻来自不同的文化背景,生活上一定会有分歧,解决方法就是包容。“你不能有文化优越感。比如我们习惯用筷子吃饭,而当地人习惯用手抓饭。我们华人到了当地,必须要入乡随俗,把手洗干净,体验体验用手抓饭。我不要求她用筷子吃饭,但当她表现出兴趣和意愿时,我就去教她。”

他知道有些华人对他的婚姻有偏见,但他并不在意。他相信两人感情是真诚的,而且他把妻子带回国,家人也很支持。

常年在非洲的非洲投资网总裁王文明告诉记者,中国与非洲天然亲近,双方没有不愉快的历史,人民之间因为在当地共同工作和生活,所以不仅在坦桑尼亚,在非洲各地都有很多组成跨国家庭的成功例子,随着双方交往日趋频繁,将来这样的例子会更多。

据《北京青年报》

“山寨白宫”叫卖1000万美元



山寨白宫虽小,但复制得几近完美

众所周知,作为美国总统办公和起居的场所,白宫坐落在首都华盛顿,然而在佐治亚州首府亚特兰大市,就有一位牛人在郊区建起了一座“山寨白宫”,里里外外都仿照真正的白宫样式打造,甚至包括著名的椭圆形总统办公室和林肯卧房。然而受经济危机影响,“山寨白宫”的主人近日不得不将其挂牌出售,售价1000万美元。

“山寨白宫”7年前建成

据英国《每日邮报》10月15日报道,这套占地1532平方米的“山寨白宫”由57岁的伊朗裔美国房地产开发商弗雷德·米拉尼在7年前建成。

过去7年间,米拉尼一家就住在“山寨白宫”内,过着与美国总统有几分相似的生活。然而受经济危机影响,米拉尼最近决定将自家的“白宫”卖掉。相较此前美国专业地产评估机构对白宫做出的3.08亿美元的估价,米拉尼的“山寨白宫”仅为1000万美元的售价实在是有点寒碜。

谈到当初建造“山寨白宫”的初衷,米拉尼坦言:“我

对政治不感兴趣,经常有人问我为什么要建造这座‘白宫’,我只是一笑置之……其实我一点也不想去卖掉它,但是我不得不这么做。”除了米拉尼一家,“山寨白宫”也受到周围邻居的欢迎,他们表示很高兴能住在“白宫”附近。此外,这栋房子还吸引了很多游客,总是有人到这里来拍照留念。

出售恐有困难

不过据销售“山寨白宫”的房地产经纪人肖恩·盖伊说,这栋房子太不寻常,恐怕很难卖,只有国外大富豪才最有可能买下它。

盖伊透露,目前已经有多位有意购房者出于猎奇心理参观了“山寨白宫”,另有一位远在迪拜的潜在买家将在近期赴美参观,但最后这些人愿不愿意拍板成交,还很难说。不过米拉尼和妻子却对出售房屋信心十足。当被问及今后将搬到哪里居住时,米拉尼说自己也不清楚。“可能我会在街那边盖一座‘国会’吧,”他调侃道。

据《中国日报》

李明博设宴推介韩食

据韩国总统府青瓦台15日介绍,韩国总统李明博当天在青瓦台举办了一场特殊的宴会来向各国使节推介韩食。

青瓦台在新闻公布中介绍说,李明博当天在青瓦台后花园以茶话会的方式招待来自170多个国家的外交使节及他们的配偶,并提供了丰富的韩食,其中包括用韩国特产的米酒调制的鸡尾酒和韩国泡菜。李明博表示,希望外国使节们能喜欢韩食并向本国人民宣传韩食,以丰富韩国和他们国家之间在美食领域的交流。

据悉,韩国总统每年都为外交使节举行类似的茶话会,以加强总统与使节们之间的联系,但把推介韩食作为茶话会的主题之一尚属首次。据青瓦台官员介绍,李明博夫人金润玉在向国外推介韩食方面是积极的推动者。

今年4月,韩国政府公布“韩食世界化推进战略”,计划在2013年底前投入3810万美元,在2017年前将韩食发展为“世界五大饮食”之一。据韩国媒体报道称,韩国农林水产食品部公布的战略包括九大课题,其中四项是有关推进韩国国内韩餐产业发展的,另外五项有关扩大韩餐进军海外。

据国际广播电台

绿城玫瑰园二期山地大宅 10月绽放

10月2日,绿城玫瑰园中秋PARTY献映奢美盛宴,倾动全城。流光溢彩的宫廷歌舞,姿态翩翩的皇室芭蕾,拂动心弦的艺术吉他等,令嘉宾如痴如醉。南京绿城更宣布与中国最具未来发展潜力的私人航空服务提供商“若航”合作,为业主定制尊崇服务,绿城玫瑰园也由此成为华东地区唯一提供私人飞机服务的别墅园区。

启幕遨游蓝天的别致尊享,无疑是创造别墅价值的极致。不仅如此,绿城玫瑰园更

另辟蹊径,为业主设置专属登山道,老山之中,亦有“世外桃源”般的私家花园;金秋之际,绿城斥巨资打造的顶级会所也正式开放,餐饮、商务、康体、棋牌、精品酒店客房、贵族阅览室、DIY俱乐部、终身会籍会员卡等尊崇服务,演绎至为考究的生活艺术……

所有的一切,无不令人清晰地感知到,在绿城大手笔的营造下,绿城玫瑰园的专属生活方式已然形成。

今年正式面世的二期融汇法式、英式、意式等纯正而

深具价值感的建筑风格,更以山地独栋的经典形态融于老山之麓的地貌起伏中,错落的层次彰显私密。

在布什总统留恋私人农场、白宫草坪被奥巴马夫人改为菜园的时代,拥有专属的私家领地,是别墅主人最为真实的渴求。绿城玫瑰园精装庭院拥有近百平米私人泳池、BBQ、壁炉等标准配备,更以逾千米的面积彰显独树一帜的领域感与归属感。营造手法上,浸润着对人本主义理想的尊重。

纬七路过江隧道的全线贯通和纬三路年内动工等利好消息,全面彰显绿城玫瑰园城市第一居所别墅的价值;而森林覆盖面积三倍于紫金山的天然“氧吧”——老山,与城市之间的尺度令绿城玫瑰园的业主尽显从容。

纵然绿城玫瑰园有无数荣耀光环加身,谁也无法忽略别墅营造专家——绿城集团的品牌张力。据悉,截至今年8月份,绿城在全国的合约销售额已突破315亿元,同比增长158%,雄踞业界前列。

中国边城 传世别墅价值彰显

今年“十一”黄金周期间,南京楼市尤其是高端别墅市场成交量出现环比下降。但以中国边城为代表的东郊度假别墅再次受到市场热捧。黄金周期间接待了大量到访客户,成交量不断攀升,截止假

期结束已劲销过半。

中国边城,位于沪宁线上群山环抱的仓山湖畔,经高速至南京中山门只需25分钟车程。出则繁华盛世,入则纵意山林,对那些事业在城里、辉煌在城里,生活在城里的人来说,边

城不仅是一处体验身份的尊贵住所,更是从身体到心灵的惬意回归,放纵闲情的梦想之地。此次推出的云居山地别墅,占据湖东中心位置,得最佳之风景,最上之风水,面积299—416平方米,28套别墅围园中水景而建,依山洒水,茂竹修林。2009年,中国边城与世界酒店设计大师Bill Bensley、Jack Nicklaus高尔夫设计团队紧密合作,

将打造度假酒店、GOLF体育公园,令边城云居生活再次升级。

业内专家指出,随着国家纯别墅用地一纸禁令,未来的别墅项目将越来越稀缺,像中国边城这样拥有得天独厚山水资源的别墅项目将显得更珍贵,无论是生活、度假还是投资都将成为高端置业者的首选,未来的价值优势将更为明显。

万科前三季度销售超460亿 黄金周销售创历史新高

万科周二公告了9月份的月度销售数据。公告显示,该公司9月实现销售金额54.6亿元,同比上升27%,环比上升13.3%;实现销售面积53.7万平米,环比上升8.5%。

作为唯一一家前三季销售金额突破400亿元的住宅企业,万科前三季销售依旧强势领跑。根据公告数据,万科1月至9月累计销售金额已达461.5亿元,销售面积

510.3万平方米,较2008年同期分别增长29.6%和26.8%;其中三季度销售金额154亿元,销售面积161.5万平米。

虽然今年黄金周时间较长让更多人选择出游而非看房买房,但笔者从万科内部获悉,该公司十一期间销售依然火热,仅十一长假期间就实现认购金额逾20亿元,超过2007年创历史新高。据

此推算,截至目前万科今年的销售金额,应已经超过2008年全年的478.7亿元。

万科执行副总裁肖莉此前在股东大会上曾表示,万科的土地储备一贯少于三年开发量,考虑到未来持续发展的需要,该公司下半年仍将继续密切关注土地市场,适度获取项目资源。公告显示,万科9月份在北京、广州、杭州、厦门、青岛、宁波共

新增项目9个,对应万科权益的建筑面积共152.76万平米,其中67.9万平米位于北京和广州。

对此,肖莉表示,目前各地土地供应较此前有所增加,获取土地的机会也有所增加,万科仍将坚持既定的拿地策略,在精挑细选的基础上把握市场机遇,获取价格合理、受益前景好而风险可控的优质土地。

劲销4.5亿! 数万南京人 国庆热捧碧桂园·如山湖城!

——碧桂园·如山湖城首批近600套别墅被抢购一空

国庆期间,南京市内楼市一反常态,八天内仅得到了“惨淡”的300多套成交量。而在南京西的如山湖城,碧桂园用中国驰名商标的品牌力量,凭借“像买白菜一样买别墅”的全新理念重新唤起了百万南京人对于度假生活的憧憬。自10月2日开盘以来,数万人到达如山湖城现场,国庆期间首批推出的近600套别墅、公寓被抢购一空,几乎是南京市内楼市成交量的两倍!全面打破南京热销记录!

3000人疯抢近600套房,45秒成交一套!

“连一向火爆的公寓都不可能卖得这么疯狂!更何况是别墅!”一位见过很多热销场面的记者,在看见超过3000名客户的抢购场面时惊呼到!

刚一进入选楼环节,销控表上的标签量就迅速上升,平均45秒不到就成交一套,让所有到场的人跌破眼镜!尽管无论是碧桂园还是前来抢房的客户已经预测到今天的场面,但如此火爆的场景仍然让许多人直喊“疯狂”。

开盘当日,万人到场,共同见证了碧桂园在短短一月左右创造的人气奇迹!不少都是全家一齐上阵抢购,更多深谙房地产市场的人士一次性就购买了多套别墅。张总,从事房地产开发已

经多年了,本次开盘,他一口气购买了3套别墅。在问及理由时,他说道:“选择碧桂园,是源于对品牌的信赖。如今,不仅是南京,在全国的度假项目中,都存在前期宣传很吸引,后期管理不足,无法续度假生活的现象。但是碧桂园的品牌、五星级的服务都是我放心的。而且今天在现场还看到,酒店在动工了,交通设施也很好,这些完善度假生活配套,更加坚定了我的信心。”

如山湖城紧急加推,银十月也能金色十足!

显然,首批近600套房源,远远未能满足南京消费者的需求。为此,碧桂园循众加推!据碧桂园·如山湖城营销负责人表示,此次加推的房源,户型从约68平方米度假公寓、150—250平方米双拼玲珑美墅再到超豪800平方米领袖大宅等应有尽有,从而全方位满足市场和客户的多样需求。度假生活正在完美,明年交付即可享受!

目前,五星级标准度假酒店已经全面开工,商业街、交通中心、医疗中心也正在规划中,所有的一切,都将在明年首期交付时各项配套就能全面启用!完美的4+3度假生活也将精彩呈现!

碧桂园免费看楼车天天出发,带上您和您的家人朋友,到如山湖城来,提前体验度假生活的时时精彩吧!