

生活向西



苏宁睿城银河国际社区

2010年难以忘记这座城

奖项

2010南京金牌户型楼盘

颁奖词

今年的南京楼市,无法绕开苏宁睿城。

11月8日,在苏宁睿城二期开盘媒体通报会上,苏宁置业负责人报出了二期全系产品的价格,1.63万元/平米!话音未落,现场已是一阵惊呼。记者们面面相觑,就在此前一周,江北还拍出雅居乐地王,因楼面地价达到7813元/平米,其房价已经被预测到了1.5万-2万元/平米。河西楼盘卖出“江北价”引发全城一片哗然。而此举也引发了年末的一波降价潮:21世纪国际公寓、钱塘望景花园、金浦名城世家等楼盘纷纷爆出了降价消息……

然而,苏宁睿城带给南京的骚动不止于此,11月12日开盘现场上演了楼市从未发生的一幕:没摇到房的购房者潸然泪下,而一位买到房的老人也不禁泪洒苏宁。苏宁睿城销售人员告诉记者说:“当时叫到他的号时,老人就不敢相信叫到了自己,终于买到了房子,还是不敢相信。”随后,微博上传来消息,“一个女孩夜里跑到现场,告诉她房子没了,她就哭了。”

两次空前疯狂的抢房

自11月8日苏宁睿城新闻通报会上传出苏宁睿城二期开盘均价为1.63万元/平米的消息后,苏宁睿城便迅速成为了南京楼市的热门话题。参加通报会的各家媒体还没有完全离场,就有购房人一拨一拨地涌向售楼处一探究竟,售楼处被迫将接待时间延长至晚上十点,仅当天意向登记客户已经超过数百组。第二天,苏宁睿城的售楼处又出现了1分钟收取1组意向金的火爆景象。

回忆苏宁睿城这次开盘,苏宁置业营销负责人介绍说,那几天每天晚上都要加班深夜12点左右,每个销售人员都几乎忙得没时间吃饭上厕所。“每天都在超负荷运转,售楼处的晚上开放时间都延迟到10点,可是这样每晚10点之后还有很多购房人陆续赶过来,甚至夜里临近12点还有人不愿意离开,希望能够办理摇号手续。”

11月12日,苏宁睿城如期开盘,结果早在预料之中,三千人挤爆售楼处,300多套房源当天全部售罄。

就在此次开盘带给南京楼市的震撼尚未从人们的记忆中消散,各大媒体还在就“睿城现象”议论纷纷之际,11月21日,苏宁睿城又拿出了200余套新房源,结果同样没有任何意外,加推的新房源,以一分钟一套的速度迅速成交着,当天下午,整体销售率竟已达到95%。

有业内人士曾笑言,整个11月,南京楼市感受的不仅是“睿城现象”,更是“苏宁速度”。的确,在睿城两次推盘后,南京楼市曾出现了这样的困惑:睿城之后,还能买谁,河西房价怎么走……当苏宁睿城两次开盘结束后,售楼处的电话仍是响个不停。

一座日光盘的责任感

今年的南京楼市中有一个词出现得很频繁:日光盘。“日光盘”始于深圳,在2007年楼市最风光的时候,日光盘、海鲜价和天价地王是深圳楼市的关键词。一个新的项目或者新的组团,无论是在关内还是在关外,无论是万科、招商、中海等这些知名地产企业,还是一些不知名开发商,也是开盘当

前瞻 2011

项目销售负责人介绍,下一批新推房源计划在2011年下半年上市,整体房源户型将在今年的基础上进一步优化,届时,还将公开实体样板房和景观示范区,至于购房人最为关心的价格,苏宁置业将依旧秉承合理定价的原则。

企业 年鉴

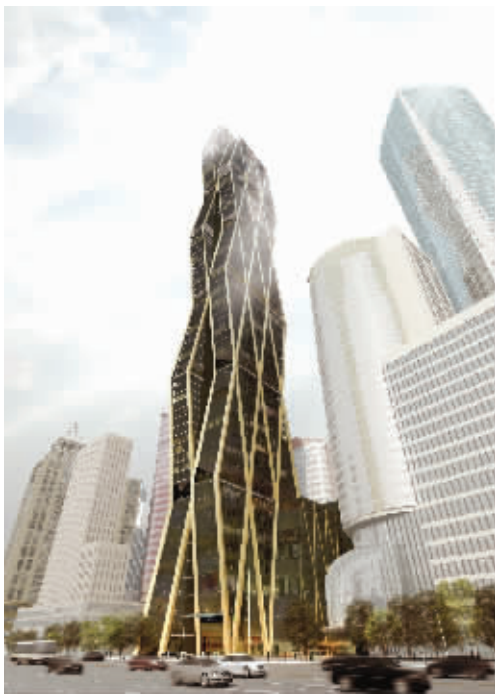
苏宁置业全力捍卫本土地产话语权!

奖项

南京最具品牌影响力房地产企业

颁奖词

在南京本土房企逐渐式微的今天,作为本土地产新贵的苏宁置业始终坚持理性定价,坚持履行社会责任,从千人抢购苏宁睿城到时光盘紫金东郡,苏宁置业正在成长为南京最具品牌影响力房地产企业。



南京新街口苏宁广场



无锡苏宁广场

谁是南京本土地产脊梁?

近年来,“外地兵团”纷纷大举进入南京楼市,各路地产大鳄纷纷在南京安营扎寨,携雄厚的资本实力、强大的人才储备以及先进的开发理念,在南京的东南西北开始了轰轰烈烈的造城运动。

然而,在“外地兵团”给南京楼市带来极大冲击的同时,新的机遇也正在显现,先进的资本运作模式、优秀的开发理念,为南京本土企业提供了难得的学习机会。在这一契机下,此时南京本土力量中谁能担当起本土地产脊梁?放眼今年的南京楼市,我们已经强烈地感受到,尽管南京楼市市场风云变幻,以苏宁置业为代表的一

部分本土开发企业仍不甘落后,频频发力。

就在苏宁睿城开盘前夕,江北爆出雅居乐高价地,楼面价直指8000元/平米以上,一时间,江北即将破一万五的呼声不绝于耳,但苏宁睿城却非常意外地开出了16300元/平米的均价。对此,苏宁置业高层的解释是:利润固然是房地产公司追求的目标,但社会责任也是一个企业应该做到的,希望通过苏宁睿城的这一价格定位,率先引领南京房地产市场向理性回归。”

在南京,从精品公寓天启花园到山西路地标苏宁银河国际广场,从主城150万平方米中央



苏宁睿城华丽绽放影响南京



紫金东郡

公民建筑践行家的责任感

因此,在2010南京地产实力榜”评选过程中,我们始终强调,销售额的追逐固然是企业实力的一种集中体现,但实力的内涵应更为丰富,它还包括持续的盈利记录、卓越的市场贡献、优良的客户满意度……

而这一标准,很容易跟今年一个热门词汇联系起来——公民建筑。

所谓“公民建筑”,是指那些关心各种民生问题,如居住、社区、环境、公共空间等问题,在设计中倾注人文关怀,并积极为时代状况探索高等量表现的建筑作品。不难发现,从早年的天启花园到如今的苏宁睿城和紫金东郡,公民建筑精神始终贯穿于



苏宁置业滨江一号

苏宁置业的每一份建筑作品。

曾有业内人士这样做评价如今的中国房地产行业:房子就像流水线上的产品一样,被一栋一栋生产出来,这种生产模式可以极大地减少开发成本,提高开发企业资金的周转速度,进而提高利润。但是这种图省事的开发模式生产出来的都是千人一面的产品,这些产品生命周期很短,往往数十年甚至数十年后就成了推土机下的废墟。

但苏宁置业并没有图省事,以紫金东郡为例,一个18万平方米的低密度洋房项目,一次推出的98套洋房中,竟精心设计了56种户型之多,繁复的设计工艺、精雕细刻的建筑精神,实践着苏

宁置业作为一个地产新贵的认真与执著。

紫金东郡的设计单位五合国际坦言,苏宁置业要求他们的设计必须真正诠释出一种浪漫的生活空间,为此,设计师抛弃了只采用几种经典户型的常规做法,专门针对紫金东郡地块深入调研,根据南京购房者对户型的喜好,因地制宜设计出56种户型,因此诞生了为购房者量身打造的定制式洋房,在南京楼市可谓首家且独一无二。

始于紫金东郡,在始终注重思考企业责任感的同时,苏宁置业正在全面展现着一个公民建筑典范的所想所为。

浪漫向东



紫金东郡为业主定制浪漫生活

发现紫金山东麓最浪漫的地方

奖项

2010南京地产花园社区

颁奖词

上“时光盘”,此后,不少业内人士纷纷将其地王效应、丰富的户型联系起来,但在苏宁置业看来,这些因素固然存在,但究其根本,还在于紫金东郡的确足够“浪漫”。

善待紫金山的每一平米

早在紫金东郡开发之初,苏宁置业就定下这样的开发思路:一个优秀的建筑作品,其建筑和景观的设计应当是同步的——从宏观到微观,从大尺度的意象整合到小尺度的细部呼应,建筑与景观都应协调地融合于一体,并共同处于一个稳定的有机系统中。

对于南京来说,紫金山的意义远不止于一座山,它代表着南京的城市气质,处于南京融江东西、海纳百川的城市文脉中,苏宁置业展现出了一个具有高度责任感企业的远见紫金东郡必须是“在吸收中外传统与现代建筑精华基础上的创新”。于是,一个房地产作品和一个城市文化气质就此产生了深切的共鸣。一个既传承了中国传统居住文化精髓,又融合了西方先进建造工艺的洋房作品在南京诞生了。因此,在紫金东郡里,散发出来的不仅有深厚的紫金山文脉气息,更有迷人的地中海风情。而对于苏宁置业来说,这种共鸣只有用定制而非复制,才是符合紫金山所代表的南京城市气质的开发境界。

苏宁置业坚持,在紫金山的自然环境里,紫金东郡的花园洋房不是盖出来,而是从紫金山脚下的青山绿水间“长出来的”,真正的可居住的艺术品,必须蕴含丰厚的的人文精神和人性关怀,以实现人与自然、人与人、人与自我精神世界的和谐统一,而这不仅体现在建筑的原创和艺术性上,也体现在环境景观的营建上。因此,必须“要实现环境、文化和建筑的有机结合”。

因此,一个房地产作品开始和代表南京城市文化气质的紫金山寻找到了深切的默契。一个既传承了南京传统居住文化精髓又融合了西方先进建造工艺的别墅作品在这里诞生了。在这里,紫金山文脉通过设计师们的艺术再创作,获得新的活力和生机;在这里,尽管仍然有着欧美建筑元素和表现手法,但紫金东郡本质上还是建立在对紫金山地形地貌的分析,对南京人生活习惯的深刻体察的基础上艺术创新。

紫金东郡的所有设计都要实现环境、文化和建筑的有机结合,也就是说设计师们在进行建筑和景观的整体设计时,不仅要认真考虑其设计作品与紫金山自然环境的共融性,还要充分尊重并传承紫金山延续千年的历史文化,从而创造出一个富有精神文化内涵的自然家园。

在供应量急剧减少的城东,周边楼盘的均价高且面积大,而紫金东郡全部为4-6层电梯花园洋房,户型丰富,均价15000元/平方米。紫金东郡近期加推新房源,仍主打定制式洋房,最大化满足客户对户型个性化的需求,坚持理性定价原则。紫金东郡堪称置业城东高而居的最佳机遇。

本版撰文 葛九明