

“音乐·家计划”落幕

专属买房人的节日,永不落幕

盛放!盛放!盛放!伴随着第二届南京国际音乐节的激情落幕,《金楼市》专刊全力打造的“音乐·家计划”暨现代快报读者置业节也在众多文艺爱好者和潜在买房人的追捧下完美落幕。数据显示,此次音乐节共吸引了约8万人次到场,创下了南京演出史上的新纪录。借势音乐节的高人气,“音乐·家计划”展区的各大楼盘也迎来了各自的意向客户。对这些购房人来说,听摇滚、淘好房,哪一样都没有耽误,而专属他们的买房盛宴,《金楼市》仍在持续努力准备中,一席席饕餮大餐将于年内上演。

□快报记者 周彤 杜磊 杨连双 费婕 周映余 见习记者 肖文武



一场突来的大雨并没有浇灭购房人的选房热情 快报记者 路军 泱波 摄



看房人以青年置业者居多



仁恒·小小音乐家活动欢乐留影



看着楼书对着沙盘,选房更直观

青年置业者 中意低总价小户型

“我是看到报纸以后,特地来逛房展会的。”4月30日下午2点,“音乐·家计划”展会刚刚开幕,陈小姐就进场开逛。陈小姐去年大学毕业后来到南京工作,经济实力有限地看房时直奔“大华锦绣华城82平方米‘2+1’房”、“天润城地铁两房总价61.2万,首付18万元起”这两个展位背景板。她告诉记者,“江北房价合适,像天润城、大华锦绣华城都是典型的总价低、首付低、月供低的小户型楼盘,适合我这样的青年购房人。”

在“音乐·家计划”现场,包括朗诗、金地、融侨、万达等在内的众多中小户型楼盘也颇受青年置业者关注。在朗诗绿色街区的展位里,小王被展板上“首付31万起”的优惠所吸引,但小王的妻子小刘却被同属板桥板块的金地·自在城所吸引。据该楼盘销售人员介绍,目前在售的四期房源为低密度住宅,最小的户型为83平方米,均价约1万元/平方米,一套房源的总价在80多万左右,“附近还有个小学,以后孩子上学比较方便”。

与女友一同前来看房的小李,看中的则是万达中心36-62平方米的精装小户型。他说,目前万达中心小户型的均价在1.5万-1.6万元/平方米之间,一套36平方米的小户型总价不到60万元,并且紧邻地铁2号线云锦路站,“以后如果出租,租金也能回收2000-3000元/月。”

高端置业者 钟情商业潜力股

“音乐·家计划”的房产展区,吸引了众多高端改善置业群体和投资者前往。其中,罗托

鲁拉小镇的展位不乏老业主。一对夫妇表示,4月30日当天本来是去听音乐会的,看到自家买的楼盘也来现场参展,特地看看后期有没有好的户型,想再买一套。记者还遇到了几对想买度假公寓的老夫妻。他们告诉记者,“汤山公馆这个楼盘离南京挺近,自然环境不错,还有温泉,如果地铁16号线能通就好了。”

生于70后的企业高管厉先生逛了一圈后表示对东城汇有些一见倾心。原来,厉先生的本科就读于南京师范大学,“东城汇就在南师大正门口,周围是仙林大学城管委会等仙林心脏机构,位置很好啊,最主要的是,商业项目不限购。我对运盛美之国的别墅也很心动,可惜之前名下已经有了两套房,没有再买住宅的权利了。”据了解,东城汇为地上5层+地下1层的开放式商业综合体,3层以下有40-100平方米左右的独立商铺即将对外销售。

此外,在位于河西建邺万达广场的现代快报五·车展现场,宋都美域景上名门和运盛美之国的两大房地产展位尤其引人注目。在宋都美域展位前,记者遇到一位购房人刘先生,他从事钢材生意多年,坐拥千万资产。翻开宋都美域展位上一本精美的黑底烫金字的《名门铂金卡手册》,刘先生震惊了:“我要的豪宅容积率一定不能高,楼间距一定要大,宋都美域·景上名门容积率1.6,而中心楼王恰恰位于小区正中心;第二,小区景观要好,这个楼王前后拥有双景,北面是2000平米的社区泳池及配套,南面是近10000平方米的大草坪!”再听听现场置业顾问的介绍:厨房内使用了德国柏丽橱柜,frank水槽及龙头;卫生间采用的是唯宝卫浴,汉斯格雅龙头……还没听完介绍,刘先生已经坐不住了,电话叫上几位好友一起前往宋都美域·景上名门的现场。

文艺爱好者 最青睐人文大宅

虽然年龄、性别甚至肤色各有差异,但前往音乐节的听众普遍对艺术和文化有一定程度的追求。在“音乐·家计划”的展会现场,一对中年夫妻在向工作人员咨询鸿雁名居5月新推房源的具体情况,他们说:“除了价格,我们比较看重人文环境,现在孩子在升学阶段,买房会考虑高素质人群集中一些、文化氛围浓厚一些的区域。”而鸿雁名居位于仙林大学城,周边聚集的名校包括南京邮电大学、南京师范大学、南京财经大学、南京理工大学等,而学前教育有东方剑桥鸿雁名居国际双语幼儿园,中小学教育则有南邮附中、南京外国语学校等,涵盖了19年全程教育期。

品牌开发商 爱心行动感动业主

此次国际音乐节上,南京仁恒置地与南京万科置业的展位也尤为抢眼。4月30日下午3点左右,现代快报与仁恒江湾城合办的“家在仁恒·小小音乐家”活动吸引了全场眼球:听数字找小伙伴、学唱英文歌等游戏让孩子和家长忙得不亦乐乎,孩子们天真可爱的憨态引发笑声不断。

现场另一大亮点,要数万科地产“爱佑童心”活动。万科展位的外墙设为“爱心墙”,万科业主、现场乐迷每在墙上留下一条对孩子的祝福,万科就将向灾区儿童捐献一元硬币。在4月30日-5月2日,不少到访人纷纷写下祝福。万科光明城市业主李先生现场看到这一活动后很感动:“这样的活动一定要支持,我好像没看到万科给这个活动宣传作秀,做好事就应该多做而不是还没做就说。”

信息速递

“2011年常州住宅产品交易会”18日开幕
快报看房车常州行等你来

5月18日-22日,“2011年常州住宅产品交易会”将在常州国际会展中心举行。届时,40个楼盘将竞相亮相,现代快报《金楼市》将开通免费看房直通车,带您亲身体验住交会。

从目前各城市的楼市情况看,限购令和房贷收紧已经导致部分市场的成交量开始下滑,一些需求被迫流向三四线城市,“挤出效应”逐日凸显。纵观苏锡常宁四地楼市,仅有常州有幸成为不限购的城市,而与其他三个城市相比,常州房屋均价也明显具有“洼地”优势,不少外地投资者已经瞄

准了这样的优势和契机,陆续在龙城置业。

随着万达、保利等房企巨鳄在龙城频频现身,常州的居住品质在不断提升。本次住交会上,品牌房企将携典范楼盘参展,为南京购房者带来投资新期待。如果您有在常州这一房价洼地置业的打算,不妨跟着我们的看房车去现场看一看,看看有哪些楼盘适合您。机会不多,报名从速哦! 快报记者 费潇

免费看房时间:5月21日(周六)
报名电话:025-58598186

紫庐样板区吸引观者如潮

刚刚过去的五一小长假,对于紫庐而言,可谓热闹非凡。自现场实景样板区公开以来,紫庐不仅观者如潮,更有客户当场下定,用买者的话说,“可以在10米的距离内近赏紫金山的风景变幻,岂能错过!”

临风咫尺观山景

在紫庐,紫金山迎面入眼,百步外信步所至,小区内更有一座7000㎡的林语山作为私家山体公园。密林环绕中拾阶而上,原生树种交错相叠,置身其中,休闲运动,观景养心,呼吸最新鲜的空气,健康而不失情趣。

户型巧融园林意

紫庐园林曲径通幽,融山汇水,别具匠心。香港贝尔高林设计的清雅园林,360°环绕景致,听涛阁、解琴轩、珑翠园中山石流水、花木交叠,尽显紫庐雅致情怀。

在户型设计中,紫庐南区以大开间、大面积、大尺度,将宽敞气



派与合理实用相结合,每套还有不同空间的配赠,显现出超高的附加值。11㎡左右的设备平台、室内花园等创意空间,后期利用随心所欲。南北主卧均设大飘窗,主人房转角飘窗更将远山近景尽收眼底。顶跃、底跃式设计充分体现别墅级享乐礼遇。超高面积配赠仅观山露台就达80㎡左右,极具吸引力。而在细节处,电梯的配置、硬件的升级、管家式服务理念导入,更显现出紫庐的贴心与人性化。

据悉,紫庐南区119—189平方米电梯半山庭院正在热力发售中,案场还针对不同客户推出了力度可观的优惠举措。(杨连双)

碧桂园·凤凰城样板房开放

位于南京东黄梅的碧桂园·凤凰城项目,最近打出了“老百姓买得起的好房子”的广告语,一时成为关注焦点。5月1日,在购房人的强烈要求下,碧桂园·凤凰城提前开放,部分样板房和园林首次实景开放。截至5月2日,碧桂园·凤凰城来访客流量达上万人次。

销售中心购房气氛火爆

笔者于5月1日走访该项目,碧桂园·凤凰城的销售中心设在小区的酒店内。上午10点半,碧桂园·凤凰城销售中心沙盘四周围满了前来看房的市民。其销售代理——易居中国表示,碧桂园·凤凰城每天都接到200多个咨询电话,咨询销售中心开放时间和价格,截至4月30日晚,有1000多名意向客户明确提出希望在“五一”假期看到样板房。

此次,凤凰城的产品类型包括公寓、洋房、空中别墅和尊豪美墅,面积涵盖56—630平方米。同时开放的5套样板间包括精致公寓、两房到四房的高层洋房,别墅类产品的样板间将陆续推出。在样板间里,听到最多人问的就是“交楼真的是这个标准吗?”而销售人员表示270平方米以下的洋房都带有精装修。



“价格远低于南京市中心”

从碧桂园·凤凰城区位优势来看,项目地处汤山新城和句容经济开发区之间,在交通和市政配套上优势显现。特别是在碧桂园·凤凰城门口就有双向10车道快速路——S122省道。2012年建成之后,自驾车只需20多分钟就可直达南京城市中心。而“价格远低于南京市中心”的横幅在碧桂园·凤凰城社区内异常抢眼。有市民表示,该项目不在限购范围,非常有吸引力。

据调查,不限购、大体量、交通便利、环境好、有完备社区配套规划、价格不高、带精致装修,这些是当前购房市民密切关注的重要因素,也同样是目前南京市中心多数楼盘相对缺乏的。综合分析碧桂园·凤凰城,基本符合市民的关注需求,极有可能成为这个五月南京东最旺的楼盘之一。