

城东标杆 紫晶山2个月低调热卖近7亿

保利地产三大价值体系撬动南京楼市

2011年以来,楼市多变幻;“哄抢、日光”等楼市趣谈渐渐成往事。当人们普遍感觉房地产市场“春寒料峭”时,唯独保利·紫晶山在如此市场背景下仍连连热销,成为“常胜将军”;据统计,近2月以来,其院落洋房和别墅销售业绩均名列前茅,总业绩近7亿,成为南京楼市高端品质楼盘的一朵奇葩。



保利·紫晶山样板间实景

三次热销过亿 “城东销冠”引发追捧

上周六,保利·紫晶山推出部分国墅二期新品,以及一批洋房大户型房源,面积主要集中在170-190平米,开盘当周就取得1亿元的好成绩,成为南京楼市关注焦点。

而早在前两个月,这样的热销场景已经不是第一次上演。2011年3月26日,当日上午9点,项目紫薇组团推出了108套院落洋房,推出的面积段是140-190㎡,号称保利19年历史经验总结的完美产品。保利·紫晶山进行了现场摇号,到场的客户可以说是高朋满座;截止11点30分,现场人气和销售势头非常疯狂,丝毫没有感觉到限购强力政策的影响,2个多小时成交量逾七成。

2011年4月23日,国墅二期新品面市,再次撬动市场,售楼中心内人声鼎沸、购者如潮,仅一小时别墅售出近半,当天热销6成以上。同时推出的洋房产品缓解了保利·紫晶山缺货状况,当日成交率超过50%,之后成交量更是每日攀升,以逾2亿元销售业绩荣膺4月销售榜眼,成为四月最热销售改善楼盘,南京唯一一家上榜的高端改善型楼盘。

不到两个月时间,保利·紫晶山无声吸金近7亿元,这是继“3个月,12个亿”后的又一个奇迹!严谨的政策形势下,热销成楼市强心剂!缘何保利·紫晶山成为楼市低迷期的惊叹号?在热销的背后,有哪些要素在支撑保利·紫晶山强大的市场号召力?

品牌价值力作 保利提升城东楼市品质标杆

保利·紫晶山地处紫金山东麓,文脉底蕴深厚、自然环境优越;更毗邻地铁2号线仙鹤门站,与规划中的地铁4号线金马路站咫尺之遥,可便利通达新街口等核心区域;项目周边诸多高端与生活配套,更保证业主的舒适生活近在咫尺,区位优势极具吸引力。随着紧邻项目东侧的百里风光带的动工,项目居住品质又上一新台阶。作为人文景观的示范段,仙鹤门一麒麟

门段结合明城墙遗址资源并引入现代绿化景观,将成为最具观赏性、旅游休闲价值和居住养生价值并重的节点景观区,也成为了紫晶山业主的“后花园”。

依托紫金山山势,央企地产龙头保利地产在高出周边道路6~8米的地势之上打造了亲近自然的25万㎡天然台地社区,更有组团大堂、三级物管等在南京首创的卖点,比紫金山更令人向往。

精炼土地价值 2000年紫金山的价值从未改变

2000多年来,南京人对于紫金山的情结从未动摇。上风上水的龙脉区位、天赋的自然环境和丰富的人文景观,让紫金山成为金陵的镇城之山,王侯将相、豪富巨贾和文人墨客于此兴建无数离宫别苑与朱门大宅,见证着青山绿水中的惬意院落人生。时至今日,紫金山跻身国家5A级风景区之列,恭为南京的天然氧吧。

保利·紫晶山位于紫金山东麓,远观紫金山的优美风景,可谓地脉天成。与此同时,紧邻项目的百里风光带的动工,又为项目提

供了包含五大公园自然景观在内的更多利好。南京市结合明城墙遗址资源并引入现代绿化景观,预备将仙鹤门等五大公园建成最具观赏性、旅游休闲和居住养生价值并重的节点景观区。届时,明外郭—秦淮新河百里风光带和紫金山合力,将为紫晶山提供优越的景观和生态资源配置。

保利·紫晶山毗邻地铁2号线仙鹤门站,与规划中的地铁4号线金马路站咫尺之遥,拥有四通八达的便利交通网络,能够便利通达新街口等核心区域,舒适生活近在咫尺。



保利·紫晶山将西方新古典主义的建筑理念与紫金文韵结合,塑造出标杆气质

坚守产品价值 保利制造引领 人居改善新方向

保利·紫晶山汲取了西方新古典主义的建筑理念,将建筑经典与历史皇脉结合,以中情西韵塑造了标杆气质。特别是Art Deco经典墅感洋房,以完美的立面线条与紫金山的挺拔遥相呼应,历久弥新的外立面极具沉稳内蕴,居住品质无限接近别墅。

在户型设计上,项目集十九年的设计经验打造了满足众多改善性居住客户的终极置业追求:大十字布局避免空间浪费,着重餐厅、客厅主卧的面积,充分保证舒适度;同时所有卧室为套房设计并赠送飘窗与设备阳台。配合一梯一户、入户电梯品质,户型在南京洋房类产品中首屈一指。

社区配备商务、运动双会所,将配备高端餐饮、水疗SPA、棋牌室、2个室内外双泳池、3个室内羽毛球场、2个室外网球场及若干设施,旨在为峰层人士提供充分的交流平台。此外,社区已与南师大幼儿园签署的战略合作协议,为园区引入数千平米的双语幼儿园,为业主搭建优质启蒙教育平台。同时,社区自身配套了万余平米风情商业,其中包括数千平米的超市社区店。

四盘全城布局 全面展示 保利战略保利眼光

不仅保利紫晶山成为城东楼市标杆,保利地产今年在仙林、江宁的项目也同样引人注目。

从2009年开始,保利地产在南京频频拿地,2009年连取河西、城东两块宝地,2010年,保利地产初次在南京市场进行销售,在南京可谓名声大噪,旗下两个在售项目保利·紫晶山、保利·香槟国际的销售总额达到34亿,取得了全市商品房销售金额前三甲的好成绩。

2010年10月保利地产又“豪取”仙林湖地块,2010年12月,又将江宁方山地块揽入怀中。至此,保利地产在南京的战略布局进入纵深发展,“保利四小龙”格局形成。2011年,称得上是保利地产在南京的“提升年”,中国房地产企业品牌价值第一名的保利地产站在全局角度审视南京楼市,在国家政策转向刚需改善时,紧紧抓住城市发展的脉搏——地铁进行“全城布局”转向学院物业,形成了占据南京城东、河西、江宁、仙林四大热点区域,四盘联动的格局,全面展示出保利地产的战略眼光和实力价值。

快速开发销售 “保利旋风” 上演速度业绩神话

保利地产一贯坚持“不囤地、不捂盘”的经营原则,快速开发、快速销售,保利地产旗下的每个项目都一直采取积极销售的态度,以消费者愿意接受的合理价格尽快出售,保利地产“兵贵神速”的开发进度为业界所惊叹。

而今,保利地产来到金陵,突破了南京原有的慢节奏开发模式,保利·紫晶山,从2009年10月20日拿地到2010年9月面市,居然在一年时间内实现!这样的速度是很多企业望尘莫及的!与其隔城相望的保利香槟国际也是节节攀升同样缔造出板块第一位的销售业绩!

据悉,紫晶山,紫薇洋房正在热销,此批花园洋房户型包括140㎡三房、160㎡四房、190㎡四房等一系列完美户型产品。近日中心景观区房源正在热销中。同期,最为稀缺的别墅产品也正在发售,敬请留意最新产品销售信息,把握终极置业的最后一次机会! (孙洁)