

碧桂园·城市花园公开在即

拨打96060,快报免费看房团带您先睹为快

作为2011年碧桂园在大南京区域重金打造的高品质楼盘,碧桂园·城市花园已确定将于10月正式面市,而在国庆期间,碧桂园·城市花园样板间则会正式公开,快报免费看房团也将再次出发,先睹为快。

年度压轴力作登场

作为碧桂园在大南京区域的2011压轴力作,碧桂园·城市花园秉承了碧桂园集团十九年造城经验,创造出多层次生态型园

林绿化体系,让建筑与层次丰富的绿化生态体系完美结合。在碧桂园·城市花园看来,精筑五星级的家绝不是一个简单的口号,因此,在碧桂园·城市花园的社区中,充分尊重地貌,顺势而建,与

周边环境融为一体,更是不惜重金打造坡地美景。在这里无论是建筑规划还是景观规划,都将一种自然的姿态融入了广阔的生态环境之中。

据悉,碧桂园·城市花园区位优势明显,从项目自驾至南京长江大桥仅18分钟左右,至南京新街口仅需35分钟。待2014年地铁3号线开通,项目驱车至地铁3号线林场站仅约8分钟。

绿色景观长廊近千米

碧桂园·城市花园建筑遵循适度合理的自然潮流。首期推出高层洋房、联排美墅及双拼艺墅。房型结构合理,全明设计,户户采光,功能分区超前,满足舒适居住需要,面积紧凑实用,绝不浪费闲置空间。推开窗,集中的大型绿化草地和壮观的近千米绿色景观长廊,为您营造花园的感觉。

特别提醒

拨打96060,即可报名参加10月1日《现代快报》碧桂园·城市花园免费看房团,所有读者都能一次看够全套样板间、碧桂园·城市花园小区全景,更有专业置业顾问陪同释惑!名额有限,赶紧拿起电话报名吧!

新城地产开启品牌之旅

新城地产精品项目巡礼于9月23日下午正式开始。参观团成员在新城地产工作人员的全陪同下,参观了新城地产在常州打造的香溢紫郡、新城金郡、新城首府三大标杆之作。

通过本次新城地产品牌之旅,各家媒体记者均对新城地产有了更深刻的了解。作为江苏省规模最大的房地产企业、江苏省首家上市的房地产企业,新城地产不仅拥有中国房地产开发一级资质,而且雄踞中国房地产20强企业,江苏省房地产综合实力第一。

作为深耕南京9年的新城地产,目前在南京开发完成的项目包括新城·逸境、新城尚座和新城·尚东区项目。在开发的是新城金郡、香溢紫郡以及湖北路商业项目。2011年,南京新城地产再献品质新作新城·香溢紫郡。项目位于浦口区学府路与星火路交会处,南京大学金陵学院西侧。项目总建筑面积55万㎡,物业类型包含高层、多层、商业街区、公寓等多种类型。其中一期有约78㎡两房、约95㎡小三房、约120㎡大三房,满足各种购房需求。(周彤)

保利“和乐中国”南京赛区决赛落幕

9月25日上午,第三届保利地产“和乐中国,相约宋祖英”南京赛区决赛在保利罗兰香谷举行。最终,18岁的女生刘奕辰和7岁的小女孩王艺璇从16位决赛选手中脱颖而出,分别成为2011年“和乐中国,相约宋祖英”南京赛区冠、亚军,她们将代表南京参加10月在广州举办的全国总决赛。和乐中国广州全国总决赛的冠、亚军获得者,还将成为保利地产2011年的和乐大使,分别获得十万元的成长基金。

本次决赛设置两轮,第一轮是小组赛,16位选手分4组依次进行。每位选手演唱一首歌曲,四位专业评委全面考察选手们的音准、节奏、咬字、台风等方面的综合素质水平。根据选手的表现,评委给出综合评分,根据排名先后16进4。此后,再进行一轮复赛。

复赛中刘奕辰以一首《美丽心情》打动在座评委,摘走冠军,王艺璇则凭借一首《卓玛》位居亚军。

从钢琴王子郎朗到孔雀精灵杨丽萍,再到今年的民歌大师宋祖英,保利地产和乐中国品牌活动已经走过了三年时光。

作为保利地产一年一度的艺术盛宴,和乐中国品牌活动通过全国范围内甄选培养优秀艺术少年,实现他们的艺术梦想。

而在进入南京两年多的时间内,保利地产凭借精品社区和速度优势也实现了品牌和市场的双赢。

(杜磊)

雅居乐海南清水湾再次“引爆”南京

9月25日“雅居乐海南清水湾答谢会”在南京隆重举行,逾200位江、浙、沪业主代表和意向客户积极参与,不少客户表现出强烈的购买意向,海南清水湾再掀旅游地产投资热。

凭借着稀缺的自然资源和强大的品牌优势,雅居乐地产率先洞悉了国内财富精英阶层对滨海旅游度假生活“定制”的需求,携手国际投行摩根士丹利共同投资200亿打造世界顶级旅游度假湾区的“定制品牌与定制生活”。选材和工艺,无疑是定制的

精髓。对于雅居乐海南清水湾而言,前者是稀缺的自然资源,后者则是顶级的国际配套。

目前,一个为财富阶层量身定制的世界级度假湾区日益完美,当初勾勒的1.5万亩恢弘蓝图逐渐变成现实,7000多位客户率先成为业主并已陆续入住。规划中的七星级卓美亚酒店,JW万豪、希尔顿等超五星级酒店现已开工建设,六星级莱佛士酒店进入内部装修阶段,预计明年年初开张营业;2个18洞的国际滨海高尔夫球场开业两年,赢得了来

自世界各地高尔夫球爱好者的青睐;首个贵族游艇会已于去年底动工,规划泊位多约500个,可停下当今世界上最长的游艇。备受市场关注的米兰潮集——国际品牌城已引入300多个世界奢侈品牌。

7月18日新推出的蔚蓝高尔夫滨海果岭洋房,户型面积101-171㎡不等,产品拥有N+1多变空间,实用率高,可根据需求增加功能空间。产品均价2.2万元/㎡,并赠送2500元/㎡的精装修,性价比极高。

“楼王”先卖 折射“探市”思路

在楼市低迷的背景下,不少楼盘都给出了大幅的降价优惠。与此形成鲜明对的是,一些楼盘在保持价格坚挺的同时,也卖出了不错的成绩。除了楼盘自身的品质以外,具有景观优势的房源却成为新推盘的“排头兵”,楼盘不惜“抛玉”来保持房价的坚挺。

景观房源打响第一枪

9月17日,江北大盘融侨观邸首次开盘,推出位于10号楼和13号楼的114套房源,面积在92-163平方米之间,以140平方米以上的大户型为主,折后均价10500元/平米。作为江北首个“冲万”的楼盘,融侨观邸开盘当天就售出了8成,成功树立江北的新价格标杆。

虽然价格颇高,但值得关注的是,和一般楼盘首次开盘推出位置和景观不够理想的房源不同,此次融侨观邸首次推出的两栋楼都位于小区的中心位置,几乎占据了小区最好的景观资源。而据开发商相关负责人透露,从两栋楼的销售结果来看,4楼以上的房源虽然价格偏高但是卖得较好,尾房主要集中在低楼层。

无独有偶,近期打算推出二期首批房源的朗诗钟山绿郡,最先推出的房源来自16栋。而据朗诗集团南京区域公司营销部营销经理金强介绍,这批房源位置优越,属于二期的中心景观房源,与一期保留至最后的9号楼景观不相上下。其房价也与前期基本持平。

此外,河西纯新盘中北英郡虽然开盘时间尚没有确定,但策划公司透露,该盘也将采取类似价格策略,力求以位置较好、具有景观优势的房源打响第一枪。

“抛玉盘”或将越来越多

对此,天诚不动产研究所所长吴翔华表示,以具有资源优势的房源打头销售,既可以试探市场,也方便后期房源的降价。他分析,融侨观邸针对的是当地的改善型客户,这部分人群数量不多,且讲究房源品质。

而上海同策南京公司总经理刘思陵也表示,在当前市场环境下,高价买房的人更在乎房源的品质,因此这样的营销策略首先是迎合了客户需求。

上述人士分析,在市场好的情况下,开发商一般首次开盘只会推出较差的户型,以期待好房源在后续市场的升值潜力,算得上是“抛砖引玉”。但在当前市场持续低迷的背景下,开发商对于市场的走向也充满不确定性,以优质房源“高开”能够方便及时应对市场。在后续市场好转的情况下,可以通过加推同类房源来维持同一价格水平;而一旦市场急速恶劣,则可以通过调整推出房源位置等方式来改变综合性价比,从而灵活下调价格。这样的策略可谓是“抛玉引砖”。

刘思陵分析,下半年采取此类推房策略的楼盘还将越来越多。 快报记者 杜磊



鸿意万嘉1号王座

9月29日压轴公开!

9月29日,鸿意万嘉1号王座压轴公开!60-70-80平米稀缺户型,再现楼市热潮!60-70-80平米精准定位,引领南京生活尺度,加上鸿意地产十七个精耕南京的品质积淀,鸿意万嘉的热销似乎不难预料!鸿意刚需户型,这个特别刚需自由选择,自成一家!如今,1号王座即将登场,29日压轴上市!

【63平米精雅两房】 66万起,稀缺上市

省总价小面积,安家落户,布与鹤掌不必取舍!鸿意万嘉63平米精雅两房,满足的却不仅仅是落户!63平米紧密贴合江岸,户户新装,由地至户无忧!精雅两房,个独立阳光书房,看得见的大智慧!主卧、阳台茶座面相,宽达七米以上,亲密接触阳光!鸿意万嘉精雅63平米,总价66万起,给你的生活到刚刚好尺度,多一点点的梦想!



63㎡精雅两房

【74平米简约两房】 78万起,浪漫上市

74平米两房享受,78万起刚需价格,为刚需定制的浪漫婚房!全装仅2套,绝对稀有,绝对的新婚户型,绝对超值的刚需价格!简约温馨布局,齐全细致功能区,让意犹未尽的浪漫情怀!浪漫阳光,私享一人的私人独属的温情浪漫!两个人的大大幸福,共同拥有的小小世界,诗意生活于此开始!



74㎡简约两房

【82平米通透两房】 88万起,舒享上市

鸿意万嘉82平米两房,刚需金牌户型!南北通透,拒绝潮湿!全独立双厅,美味轻松可不打扰!双阳台,阳光就是每个清晨的闹钟!1号王座82平米通过用心设计,最大程度的体现了居住舒适性!同时,比传统80平米左右的两房省了约近10个平米,直接省去将近10万元!总价88万起的通透两房,居家享受,不可抵挡的空间魅力!



82㎡通透两房