

绿地集团创造南京地标奇迹后,再度用“民心住宅”感动南京!“可变户型”“友邻空间”“智慧社区”“长城物业”“品牌幼儿园”“花园水系”等给您一个70年不换房的理由!紫峰公馆本周开盘在即,目前起价9300元/平米,开盘当天还有特别惊喜,优惠之后单价不到9000元就可以买到95平米小三房和115平米小四房等高性价比户型。亲,持VIP金卡有额外惊喜,名额有限,今天是最后一天哦!

超800组客户争订紫峰公馆

绿地新里品牌甫亮相便击破熊市论

一个置业方案解决三大困境

全周期成长型住宅与幸福同步“进化”

【困境】

困境1:如何“买得起”?
购买能力PK需求品质

高房价成了城市中不少市民的心头之痛,尽管对房屋有着品质的追求,却因为购买力有限而妥协,价格成为购房者买房的首要甚至唯一的决定因素。而另一方面,开发商也很少站在居住者角度去打造产品,结果是:号称“豪宅”的楼盘越来越多,而真正让消费者买得起、住得放心的房子却越来越少!

困境2:如何“用得久”?
当前需求PK未来需求

年轻人要独立,父母帮着先供套单身公寓;过几年结婚,换小户型;有了孩子,张罗着换两房;老人要过来照顾孩子,不得已再换套三房。这是前几年最为常见的中国的城市家庭置业模式,可现在的市场情况下,多次换房必然导致多次置业,不仅成本节节攀高,还会被限购。1套房子住满70年成为不少人的期盼。

困境3:如何“住得好”?
现代小区PK旧式邻里

新造的楼房越来越美,但搬进新房的居民,却怀念起院门口的槐树、孩童的吵闹、傍晚飘在老弄堂的饭菜香。这种怀旧,逼我们重新审视现代邻里体系的缺陷——如何打破小区里老死不相往来的冷漠?如何消弭人与人之间的距离感?如何重新建立亲切友好的社区秩序?



上周六,售楼处人声鼎沸

楼市气氛很冷,而绿地紫峰公馆却很热。上周六下午,绿地紫峰公馆售楼处人声鼎沸,有小夫妻俩来看房的,有一家五口来看房的,有推着婴儿车来看房的,有携着老人来看房的。
“售楼处公开一个月以来,有意向的客户已经超过800组。在这种市场情况下,人气如此火爆连我们都很意外。”售楼处工作人员小郑沙哑着嗓子说,“周日一天我一个人就接待了8组客户,从沙盘看到样板房,意向都很强烈。另外一个同事一天接待了11组客户。”



绿地紫峰公馆区位图

(靠近文靖路苏果超市)
项目地址:江宁中心—东山东新北路188号
售楼热线:025-83518588/52281777

老东山老城南最心仪

“我是地道的东山人,买房锁定东山。可是以前东山的房子与其他板块一比,总觉得不满意。一直到绿地紫峰公馆亮相后,我才找到我心中的房子,现在就在开盘了。”购房者陆先生的话引起了不少购房者的共鸣。
在调控的市场情况下,价格成为不少购房者买房时的第一参考因素。南京网博机构总经理孙海却提醒购房者,尤其是刚需购房者,买房不要唯价格论。对买家而言,买“对”房可能比所谓“抄底”更有价值。要根据产品价值和自身的需求来考量,根据规划研判区域前景,通过多多跑盘,了解产品的户型、用材及后续服务等,而价格不是绝对因素。无论是自住还是兼及未来投资,最终必须承认它是个投资品,都要考虑到房子保值增值的因素。
绿地紫峰公馆位于东山东山文靖路北侧,沿文靖路向西连双龙街高架可直通主城。南京房地产开发建设促进会秘书长张辉表示,从地理位置上看,紫峰公馆位于东山北部和智慧新城、麒麟新城的交会处,通过宁杭高速上坊出入口和双龙街高架10分钟直达城东南或城南,因此有业内人士笑言,把这个区域称为城东南板块都不为过。“地段和交通是决定房子保值增值的重要因素之一,绿地紫峰公馆有着如此优越的地段和交通优势,其保值增值

潜力也就不言而喻。”绿地紫峰公馆售楼处工作人员也表示,意向客户中不仅有来自东山东山本土客户,城东南和城南客户也不在少数。

全周期成长型最亮眼

现场购房者也告诉记者,喜欢紫峰公馆,更多的来自于其“全周期成长型住宅”的理念,通过可变的墙体,把房子的内部空间当成“积木”一样自由组合,达到充分利用空间弹性的目的,以适应家庭成员、居住人口的变化。
绿地紫峰公馆销售负责人表示,“全周期成长型住宅”起源于日本高速发展的时代,土地稀缺加上人口爆炸,城市居住的困境催生了“全周期成长型住宅”,它的理念是通过可变的墙体,把房子的内部空间当成“积木”一样自由组合,达到充分利用空间弹性的目的。家庭成员的变化、居住人口和需求的变化都能适应。
其实,随着家庭的成长,在家庭的每个阶段,对房子功能性的需求是不一样的。绿地紫峰公馆创新的超框架结构就是将家庭的所有阶段都考虑进去,单身时,可以采用大客厅+小卧室的布局;成了家,还是两室两厅的房子比较适合;再等有了孩子,家里人口也多了,这时候就需要三个房间。随家庭成员和结构变化,能够进行内部空间再设计,全年龄满足家庭需要。

快报记者 周彤 费婕

【应对】

应对1:价值需求变化

从满足基本需求,到满足社会价值需求

源于日本的“全周期成长型住宅”经过10多年的演化,“成长性”变得更强了。在室内,它的成长性主要体现在“超框架结构”的空间延展。而室外,“全周期成长型住宅”理论认为,除居住的最基本需求外,住宅也要满足社交的需求,要给人尊重感和归属感。所以在社区公共空间层面,它遵循的是“年龄成长,活动空间随之成长”的原则,保证各年龄层都能找到自己的游憩休闲空间。

绿地紫峰公馆在公共空间规划方面,就按照业主的年龄层次考虑相应的空间功能,像婴儿需要晒太阳的广场,老人需要锻炼的小公园,然后一一体现在社区里,

营造出人与人亲切交流的平台,从细节上实现人的社会价值。

应对2:家庭需求变化

从满足一种家庭阶段,到满足全家庭阶段

近年流行的“N+1房型”,是通过多送一个隐形的房间,来提升空间可变性。而“全周期成长型住宅”提供的“超框架解决方案”,空间可塑性全面超越N+1,同样一套房子,从宽敞1房、实用2房、到经济3房都可实

现,且附赠率、性价比方面比N+1更胜一筹。

应对3:社交需求变化

社区0-90岁同步成长,首创八大“友邻空间”

现代邻里关系的淡漠早就不是新闻,不少市民非常怀念小时候那种融洽的邻里关系。而面对紧闭而疏远的大门,绿地紫峰公馆首创了“全周期、全年龄、全天候”的友好社区,为0~90岁各年龄层业主,特设8重“成长空间”,打造“第3生活空间”。

在整体规划上以英国最美的园林——博德南特花园为蓝本,用绿色慢跑跑道和水系串联景观公共空间。

快报记者 周彤 费婕



绿地紫峰公馆效果图