

快报2011年度最重磅团购盛宴首场落地金地自在城

# 奥南名盘全款最高优惠8.8折!

拨打84783545、84783687,加入快报“百人团”看房,满百人即享最高优惠

年底将近,一个更有号召力、更加立体的市场交易、议价平台呼之欲出,由快报“金楼市”首先发起,与其他五大板块参与联动的年度最重磅团购盛宴让开发商眼前一亮。

在充分的市场调研,并进一步充分沟通后,大盘云集的板桥新城首先传来消息,金地自在城在近期针对快报客户给出明显低于市场价的独家优惠,折后最低单价仅为8700元/平米!

消息一出,业内一片哗然,“没听错吧”,不少业内人士纷纷坦言这个价格绝对算得上板桥新城有史以来的“谷底价”了。

□快报记者 葛九明



售楼处,一场轰轰烈烈的“百人团”正在酝酿

## 六大板块联动 最重磅团购盛宴开始

始于年初的楼市深层次之变,正逐渐让一些大牌房企首先做出表率,从城东到河西,从江宁到江北,一系列让利举动让不少购房者开始有些应接不暇,作为南京楼市最重要的平面媒体营销平台,《现代快报》“金楼市”已经敏锐地发现到今年市场的格局之变,并最终决定在今年年底之际推出前所未有的最重磅团购盛宴。

10年来,“金楼市”已与金融、体育、音乐、汽车展开深入联动,创造了南京楼市中一个又一个经典案例,全面实践着全媒体跨界整合的战略思路,在不断扩大自身品牌影响力的同时,《现代快报》也大大拉近了报纸与读者的距离。

从今天开始,从读者利益出发,为帮助更多的读者选择到高性价比的房子,“金楼市”再次推出了一项重大让利活动,让读者切实地享受作为快报读者带来的独家实惠。自11月开始,“金楼市”已全面启动起来,全面整合房产、金融、家装、汽车、商业、婚恋交友六大板块的丰富资源,带来一场声势浩大的团购盛宴,所有参与读者都能享受到快报独家提供的

免费验房、买车咨询、家装设计、理财顾问、婚恋交友等多重服务,而作为此次房产团购盛宴的首站专场,金地自在城也拿出了相当的诚意。据悉,为配合快报此次年末重大团购活动,金地自在城拿出了384套中心景观房源,最高优惠幅度可达8.8折。据悉,这批房源具有6期最佳景观视野,同时户型优越,如果算上赠送的面积,该批房源的性价比优势尤为明显。

## 快报独家优惠 首付22万买三房两厅

据金地项目负责人介绍,即将参与团购房源是位于6期中心位置的1号和8号楼,目前预计均价约为9850元/平米,此前早已为众多意向客户所看好。

当报名参与团购的快报读者达100人时,就能享受350元/平米的最高优惠。此外,一次性付款再打97折,贷款首付5成以上打98折,加之售楼处正常的94.5折优惠。所有优惠累计最高每平米直减350元后再打91.5折,折算下来最低单价约为8700元/平米,堪称板桥新城目前的谷底价。

据悉,1号楼和8号楼主力户型面积为85平米、105平米以及143平米,户户都有面积赠送,金地独创的“2+1”户型更进一步提

升了户型使用率。

其中,一套两房两厅的85平米的户型赠送面积约5平米,非常适合改造成一个小书房,也就是说,买房人只需要首付22万,就能买下一套三房两厅。

而105平米户型的赠送面积更是高达8平米,可以做成独立的小房间。

## 金地品牌承诺 力小分校明年将开学

在如今的市场中,学区房可能是唯一受调控政策较小影响的产品类型,一套性价比较高的学区房背后总有一长串客户,排队求购,金地自在城也不例外。

金地自在城与力学小学签约开办分校,建筑主体现已进入封顶阶段,明年9月就将正式开学。据悉,力学小学目前仅开办了河西一所分校,在南外优先录取排序中,力学小学本校和分校都榜上有名,实力不俗。金地自在城力学小学分校,将与河西分校一样,采用本部优秀师资与丰富课程,让业主们孩子们赢在起点。

金地自在城还配备双语幼教——贝街国际双语幼教,2011年9月开学,采用国际原版教材和优秀外教师资。7号BLOCK也在规划建设幼儿园,与小学一起带来9年无忧教育。

## 特别提醒

拨打84783545、84783687,即可报名参加金地自在城快报读者专场团购会,人数越多,折扣越高,当报名人数达到100名后,即可享受350元/平米的最高优惠,而最终认购的读者,还能优先享受到《现代快报》置业俱乐部提供的免费验房、免费空气检测等专属服务。

同步报道尽在iPad、Android版“金楼市”

## 排队争看河西最大样板

动辄300万以上的豪宅两天被订近半

两小时近70组客户下定,双休两天赢得160组定金,单日来访量500组……仁恒·江湾城在短暂沉寂之后,上周末再次上演逆势热销的传奇。让业内不得不感叹:再差的市场,只要品质过硬、定价理性,一样可以打动持币观望的购房者。

## 一天500组客户看房

上个双休,被称作“河西在售楼盘最大实景样板”——仁恒江湾城二期20000平方米实景示范区公开。与此同时,其90~155㎡新装样板同步亮相。当天该盘现场门庭若市,出现南京楼市久违的排队看样板房的热闹场面。

“我在排队看样板房,是一个新加坡公司开发的,景观做得真的很好,很少看到视野这么开阔的高层小区。”一位阿姨欣喜地跟

朋友打电话讲述见闻。记者在现场的半个小时内,样板房现场始终熙熙攘攘,大多数看房者都是扶老携幼,举家出动。

据该盘一位销售负责人透露,双休日该盘遭遇平均高达500组的单日来访量,其中不少是仁恒其他楼盘的老业主和老业主推荐的客户。周六样板房公开的两小时内,就有70组客户现场缴纳购房定金,周六周日两天共斩获160多组购房定金,占到该盘即将推出房源量的近五成。

## 理性定价打破僵局

“理性定价是这次斩获良好销售业绩的关键因素之一。”该盘一位销售负责人直言,目前该盘非景观楼王均价仅22000元/平方米,让不少前期犹豫观望的购房者果断出手。

据了解,本次仁恒江湾城二期的中心花园组团,不仅价格实惠,景观和装修品质更是全面升级。20000㎡“河西在售楼盘最大实景样板”给人带来极大的视觉震撼:不仅有210米的阔绰楼间距,更有“公园化”的密林布景和与600平方米泳池连成一片的大面积户外烧烤区等。户内人居亦进行了创新的升级,比如原先的衣橱改成了步入式衣柜,客厅与卧室的墙面也增加了软饰的处理,而在洗衣柜、厨房橱柜等空间利用设计更为任性巧妙。

据悉,进入南京17年来,仁恒置地已经开发了6个项目,拥有6000余户忠实业主,其产品得到精英阶层的认可:“仁恒能带给我真正家的感受,它没有五星酒店的那种距离感,但却有酒店那种贴心的服务和配套。”(周映余)

## 置业情报

## 20万购买精装iHome 托乐嘉将推大批精装智能小户型

“南京有了像苹果一样的房子啦!创新型公寓产品iHome亮相南京。”近期,江宁托乐嘉城市广场对其即将面世的精装小户型产品玩起“iHome”的概念。上周六,该盘精装小户型的样板房公开,立刻迎来大批青年看房人群。

托乐嘉城市广场是三山板块近80万平方米的建筑面积的大型社区,目前周边居住氛围浓厚。日前该盘传出消息,近期将推出近700套41平方米和77平方米的“iHome”。上周六,其全新的苹果概念样板房公开首日,便接待访客过百。该盘一位负责人透露,此批房源的全城预约已经启动,凡参加预约客户均有机会在开盘当天赢得20万购买1套精装iHome的抽奖资格。

到底这个“iHome”有何特

别?据了解,开发商将此批房源定位为:南京时尚感最强、舒适度最好、性价比最高的高档时尚公馆。将苹果的时尚设计理念融入到建筑、户型以及精装修设计当中。实现小户型全明、全朝南、全通透的“三全”设计。独创板式设计,有效地控制居住密度,让小户型公寓从此告别点式楼蜗居时代。创新单廊设计,实现了全明、全朝南、全通透的公寓产品突破。U型楼体设计,有效规避地块周边的不利因素。

此外,智能系统的引入是此批房源一大亮点:提供入住前五年免费Wi-Fi全覆盖,享受千兆无线网络;数字智能系统提供防跟踪、来访摄像、室内灯光遥控、USB接口、公共信息服务和智能密码锁等功能。(周映余)

## 碧桂园·凤凰城酒店封顶 268万元助力慈善

11月6日,南京东首席幸福人居社区——碧桂园·凤凰城迎来其五星级标准凤凰酒店的盛大封顶,酒店顺利封顶标志着碧桂园·凤凰城的社区配套建设进入一个崭新的阶段,南京东板块、汤山度假新城即将迎来又一国际级的配套。

当天,“幸福凤凰城,爱心满天下”成为封顶仪式的主题,在五星级标准凤凰酒店盛大封顶之际,碧桂园集团赠予句容慈善总会268万元人民币,在打造幸福人居的同时,鼎力支持社会慈善,受到社会各界的一致好评。

句容市领导在讲话中指出,推进宁句同城化,打造南京新东郊一直是句容政府工作目标的重点,南京城东汤山新城将作为“一个主城,多个副城”的重点板块,与句容紧密相连。以碧桂园·凤凰城为代表的优秀企业精准把握时机,高端的社区配套也为区域发展注入活力,未来南京东凭借

优良的地块优势和完善的配套服务,必将让更多的南京人选择这里作为第一居所。

碧桂园·凤凰城社区内五星级标准酒店的封顶,充分体现了碧桂园一直以来的“配套先行”和“城市级社区配套”的打造理念。据了解,作为南京周边极少数的社区内五星级标准酒店,其拥有咖啡厅、西餐厅、康体、室内恒温泳池等高端配套,能够为顾客提供完备的餐饮和客房服务。

碧桂园集团南京区域总裁张锦棠在接受记者采访时表示,对社会的回报,才是碧桂园最大的成功。

目前碧桂园·凤凰城有着非常利好的远景,首先大品牌开发商入驻,可以提升整体居住环境,吸引高素质人群定居;其次在碧桂园·凤凰城周边规划有基础设施预留地,东面预留高校区用地,S122省道正对面规划建设科技研究院,打造高科技教育新城区。

## 碧桂园·欧洲城“感恩宁滁” 业主答谢会圆满举行

自碧桂园·欧洲城商业中心如期封顶后,南京市民又迎来新“惊喜”,拥有五星级标准的碧桂园·欧洲城凤凰酒店开始试业,11月5日,为庆祝碧桂园·欧洲城酒店的成功试业及回馈广大市民的支持与厚爱,碧桂园·欧洲城在社区内举办“尊耀宁滁 感恩有你”业主答谢会,为市民奉上了一场视听盛宴,让众多准业主提前感受欧洲尊贵生活。

活动精彩纷呈,让无数业主最期待的,还是碧桂园·欧洲城为答谢“碧粉”拥护而特设的“金牌业主奖”。主持人章晓秋在万众期待下终于揭开谜底,最早的成交客户滁州的张女士和年事最高的南京刘老先生成为当之无愧的“幸运儿”,已80岁高龄的刘老先生领奖时非常激动,“碧桂园·欧洲城不仅环境好,价格也实惠,是养老的好地方。”

当天,极具典藏价值的“佩兰父子博卡斯特古堡2007”红酒以

及世界奢侈品牌包包以远低于市场价的价格拍卖,其中,红酒竞拍所得将赠予滁州乌衣镇中心小学。

“倒红酒应该只倒三分之一,而判断红酒口感,应该在品尝之前摇一摇酒杯”,不少市民已将刚才在答谢会上学到的红酒品鉴知识“现学现用”,让专业品酒师都为之惊讶。双拼美墅样板间内,市民们拿着高脚杯,坐在宽敞的沙发上,品鉴美酒,谈笑风生。

碧桂园·欧洲城一直坚持打造“让老百姓买得起的好房子”的企业理念,精致的手工壁画,彩绘挑高穹顶等细节彰显大气尊贵,集客房、餐饮、会务、娱乐、休闲等配套设施一体更具功能性,如此奢华的社区五星级标准酒店——碧桂园·欧洲城凤凰酒店在南京都极其罕见。

当天,拥有答谢会邀请函的业主们,都获赠社区五星级标准酒店的免费体验券。