

限量全景大宅两天销售一亿元

# 苏宁睿城当属“改善型”人气王

经历了2011年楼市的跌宕起伏,购房者出手愈发谨慎。在此等淡市背景下,苏宁睿城在2012楼市刚刚开篇,就创下新春热销1个亿的惊人佳绩。据相关营销人员透露,自龙年春节开始,苏宁睿城每日到访量均超过50组,项目以高性价比的改善型产品入市的积极心态,不仅赚足了看房人气,更持续保持着羡慕周边其他楼盘的成交量。

而上周六更是迎来了“抢房潮”的井喷,当天售楼处人头攒动,现场所有职业顾问都忙得不可开交,就连销售经理们都亲自上阵,一天下来,20多套的销售业绩,让一天的销售额就冲破5000万元,双休日两天,络绎不绝的客户书写了苏宁睿城一亿的热销神话。

据了解,苏宁睿城自春节以来,在售约135-216平方米限量

大宅,以户型超高拓展空间,俯瞰中央景观,内外兼备,产品类型在南京市场上堪称绝版,持续收到市场热捧,可见改善住宅市场正逐渐回暖,对于那些渴望置业鼓楼,改善生活品质的购房者而言,苏宁睿城无疑是不二之选。

业内人士指出,在目前的政策环境下,唯有购房者才能检验出谁是真正的王者。内外兼修的睿城,充分满足各类挑剔的眼光。

## 买268m<sup>2</sup>住550m<sup>2</sup>栖园别墅

现房谷底价再享三重折扣

随着市场被压抑的购买需求逐步释放,近期,栖霞建设也决定推出重磅优惠。本周起栖霞联排别墅产品推出“折上加折,三重折扣乐享不停,谷底价买栖园”的优惠大餐。即日起认购栖园的客户除享有售楼处原有折扣之外,还将根据位置不同再享折上折。

栖园优越的地理位置和价值潜能,使其在市场上一直有口皆碑。相对于仙林板块其他别墅项目要2年甚至3年之后才能交付,栖园全部为实景现房销售,即买即住,降低购房风险的同时,大大节省了贷款利率成本。最为置业者津津乐道的则是栖园联排别

墅,购买面积为268m<sup>2</sup>,享有多重赠送空间后实用面积将近550m<sup>2</sup>:近90m<sup>2</sup>的地下室完全赠送,一楼近6米的挑高餐厅,近7米的挑高客厅,一楼有超大阳台,2-3层有观景露台、南阳台,顶层有51m<sup>2</sup>的屋顶花园,实现了550m<sup>2</sup>的私家纯墅生活。(杜磊)

3648元/m<sup>2</sup>起,总价25万起入住地铁三房

## 银河湾紫苑2月19日即将开盘

日前,南京市地铁指挥部表示,在城市轨道交通网修编过程中,麒麟门地区共规划了地铁8号、16号、17号线,能够基本覆盖麒麟门地区。受到交通便利的惠及,麒麟门板块吸引了不少购房者的目光。昨天,十点不到,记者在银河湾紫苑的售楼处现场就看

到近几十组客人前来看房。

银河湾紫苑位于麒麟门板块的核心地带,周边配套相对成熟,生活便利。此次推出共55套,住宅44套,商铺11套,户型33~70平方米不等。一位正在核算首付的孙先生告诉记者:“我就是看中了紫苑的挑高设计。4.8米的挑高,

相当于买一层楼送一层楼,真的很划算。在麒麟门这一带,单价3648元/平方米起,总价25万的小户型基本找不到,性价比很高。”

据悉,银河湾紫苑二期80-120m<sup>2</sup>多层带电梯花园洋房即将开盘,现已开始认筹,意向客户可至售楼处预约登记。

一座金域蓝湾配套一个片区

## 万科将推90平米三房新品

“江宁绝迹纯小高层,共享万科成熟商业配套”,这是去年12月首次开盘的江宁某刚需楼盘的最新宣传语。无独有偶,万科金域蓝湾旁的另几家楼盘也纷纷以自己的方式凸显其“万科邻居”的身份。

据万科金域蓝湾相关负责人介绍,作为万科进驻南京十年以来建设的最大项目,万科金域蓝湾一直是江宁区域品质楼盘的标杆。在为业主提供高品质住宅产品的同时,更以“商业先行”的大手笔,在项目规划之初,引进品牌商家,为社区未来的主人们规划好所需的生活配套。如今,万科金域蓝湾54万平米生活大城日渐醇熟,生活氛围越加浓厚。

去年10月,万科金域蓝湾约一万平米西班牙风情商业街盛大

开街,这一商业区域被划分为餐饮与生活两大区域。餐饮区引入厚园餐饮、阿英煲、蓝湾咖啡等,生活区则拥有味洲-好苏菜、好的便利店、福奈特干洗、百信药房等。此外,两千余平米运动会馆正式开业。蓝湾的运动会馆,拥有奢华室内外双泳池,冬夏均可畅游;健身房、动感单车室、跳操房、瑜伽房、体测室的齐全配置,让会员体验蓝湾会带来的健康丰盛生活。除此之外,万科金牌物业带来的“零打扰服务”“一门式服务”“24小时全天候服务”打造万科业主专属幸福生活。

另悉,近日万科金域蓝湾将推出二期最后66席约90m<sup>2</sup>实用三房,该户型是南京万科首次以90m<sup>2</sup>面积设计三房,紧凑实用,特别适合新婚一族。(杜磊)

## 深耕二十载 一座凤凰城

2012年,恰逢碧桂园立业20周年,企业秉承“给您一个五星级的家”核心服务理念,继暖心行动及家园聆听计划之后,将针对推出专享优惠置业计划。

1992年,碧桂园走进人们的视野。在人们的眼中,她低调,却与众不同;她创新,却敬业踏实。

2002年,十年一剑,广州碧桂园的出现改变了广州人的居住习惯,进而影响了整个广东地区。数以万计人群的东迁,数以十万计人群生活圈的变化。

2011年,碧桂园来到南京东,倾力打造句容乃至南京周边规模最大的综合性社区——碧桂园凤凰城。碧桂园·凤凰城去年5

月入市以来,以“老百姓买得起的好房子”受到广大市民的热捧,开盘当天万人抢购的情景自然也成为2011年南京楼市的一段佳话、一段传奇。

碧桂园凤凰城到如今,仅仅一年不到,已有近4000家庭选择了在这里定居未来,随着宁句快速路S122全线贯通进入倒计时,五星级标准酒店即将全面试营业,这个数字还在持续激增。

据悉,项目近期推出部分精品房源,总价28万元起!户型涵盖约50m<sup>2</sup>的酒店式公寓、约87m<sup>2</sup>的阳光两房、约112m<sup>2</sup>的实用三房、约137m<sup>2</sup>的阔绰三房和约280m<sup>2</sup>平层花园大宅等等。

**永隆家居价格诚信: 明码实价、欢迎比价、决不还价**



**欧的家居**  
BLACK&WHITE COLLECTION  
OOD LIFE

恭贺现代简约品牌欧的进驻永隆家居

>> 坚持以“设计生活”为理念,将长期贯彻国际品牌的发展策略,成为高品质家具和家居用品的品牌立足全球市场



Q18221A床(1.8米)  
**¥2800**



Q18221A床(1.5米)  
**¥2200**



Q18221组合客厅柜  
**¥3668**



Q18221组合沙发  
**¥5260**

**BIG SALE** 数百款促销产品 全市最低价 欢迎比价! 全场满3000返300元现金! 多买多返,上不封顶!

【国际精品家居馆】【现代时尚家居馆】【欧洲人家】【现代人家】【红木漆器家具博览馆】

**永隆家居** 店内品牌欧的家居8-24日庆祝进驻永隆全场满3000返300元现金,多买多返上不封顶!

江东中路168号奥体中心旁 **025 86408888** 地铁2号线:永隆家居·兴隆大街站 公交线路 41/57/85/86/109/306 路兴隆路下