

无锡市中心第一高楼封顶

苏宁置业构建商业服务平台



2012年12月21日,位于无锡第一商圈崇安寺步行街的苏宁广场隆重的封顶,将成为苏宁广场全国复制开发的标杆和范本。

而在南京,2012年是苏宁置业厚积薄发的一年。上半年位于鼓楼新江东的苏宁睿城热销全城,全部售罄,住宅部分完美收官;下半年苏宁滨江壹号、苏宁雅

悦、紫金东郡、苏宁慧谷四盘联动,百万级到千万级物业类型全覆盖。2013年,苏宁置业将再为城市地标建设书写传奇,苏宁广场还将在南京等地陆续亮相。

建设未来城市之心

据悉,苏宁广场系列产品定位为城市核心的新地标、商业的新坐标,选址城市最核心地段,以顶级购物中心、高星级酒店、甲级写字楼、酒店式公寓、休闲娱乐等业态,形成各地标志性城市名片。

在南京、上海、天津、成都、福州、徐州、镇江、连云港、宿迁、汕头、盘锦等地,苏宁广场正全面建设中,将在2013年起进入批量建成交付阶段,苏宁广场的规模效应将逐步显现。

引领人居品质生活

除苏宁广场、苏宁生活广场商业地产系列产品外,苏宁置业还涉及顶级别墅、高尚住宅、精品公寓等多种物业类型。在南京,苏宁置业成功打造了热销口碑传奇苏宁睿城,今年推出了备受关注的滨江壹号、紫金东郡、新街口苏宁生活广场等项目。不论一线江景绝版豪宅、稀缺板块花园洋房,还是城市中心的高端精装公寓,均为购房者提供高品质的产品及服务,满足城市消费者不同置业需求。在无锡,苏宁置业还同期打造了60万方的高端社区苏宁悦城,项目地处无锡新城市中心太湖新城板块,由世界顶尖设计顾问公司贝尔高林担纲小区园林景观设计。(周映余)

一套退房上百人摇号抢购

紫金上河苑学区房热销全城

作为南师附中树人国际学校的学区房项目,紫金上河苑近期一套85平米小户型退房遭近百人摇号抢购,受到市场强烈关注。

众所周知,树人中学是南京最好的初中之一,也是每年“小升初”最热门的选择,竞争尤其激烈。其中南师附中树人中学以雄厚的师资力量、严谨的办学理念成为南京中考状元辈出的人才摇篮。2013年树人国际学校由民办转为公办,迁至下关区,离上河苑仅800米距离,改摇号为划学区招生。同时,学区房以其稀缺的资源优势,一直以来都是市场关注热点。尤其是近期新政推出,以后择校机会更少,摇号中签率又非常低,因此学区房成了上名校的最保险方式。而好的学区房不仅可

为子女提供优质教育,还具有很高的投资价值。作为片区内由教育部门确认的具备入学资格的紫金上河苑,将学区条款写进合同,保证客户子女免试、免摇号入学。树人中学2013年9月份正式对外招生,紫金上河苑也将在2013年5月底交付。

紫金上河苑地处龙江繁华地段,配套完善,交通便捷。项目由4栋6层带电梯建筑组成,容积率仅1.29,绿地率超过58%,得房率高达85%-88%,与同等面积的高层房源比相当于总价打了九折。作为市区内罕见多层电梯洋房,紫金上河苑主力户型为139-148㎡,采用园林式的布局,建成后将成为南京主城罕见世外桃源,成为城市高端人群人居佳境。(周彤)

五矿地产携《蒋公的面子》答谢业主

南大110周年校庆,一部话剧悄然火爆,剧本出自一位大三女生之手,在南大礼堂连演30多场,场场爆满,创下了数十年来南京话剧舞台上的奇迹——这就是话剧《蒋公的面子》。

2013年1月13日晚上7点半,五矿南京业主答谢会将在紫金大戏院举行,届时五矿地产将为九玺台、御江金城、东方龙湖湾的业主,献上经典话剧《蒋公的面子》。这也是该剧首次走出南大校园公开演出。五矿地产将把当天门票收入,全部捐给本场话剧的演职人员,并与南大合作设立10万元

戏剧创作专项奖学金,作为戏剧学院优秀学子的专属奖学金。以《蒋公的面子》这样具有高度文化内涵的话剧,向业主奉上一场文化盛宴,这是五矿地产带给南京数千业主的惊喜,也是五矿向南京这座城市致敬的敬意。

五矿是世界500强企业,六年来精耕南京市场,成功开发了东方龙湖湾、御江金城、九玺台等一系列经典楼盘,为南京呈现了一个个品质与人文俱佳的高尚社区,创造一路热销的市场奇迹,形成了业界赞誉、有口皆碑的“五矿现象”。在用心做产品的同时,五矿地产坚持

“产品和服务以人为本”的宗旨,弘扬人文主义,重视文化地产建设,全力营造睦邻温馨的圈层生活,为南京业主提供世界级的品质生活理念。

五矿地产通过一次次文化盛宴,与这座有着深厚文化底蕴的古都对话。从3年前的小野丽莎演唱会,2年前的大型人偶童话剧《新白雪公主》,1年前的“民谣在路上”音乐会,到这次的话剧《蒋公的面子》,五矿地产为南京这座城市和数千名业主,献上一道道丰盛的文化大餐。

现代快报记者 费婕

刚需族网上社区最活跃

2012年12月22日,主题为“寻找幸福社区”的第六届中国(南京)购房者大会暨业主奥斯卡颁奖盛典于苏宁银河诺富特酒店隆重举行。来自南京各大商品房小区的数百名业主齐聚一堂。部分房地产开发商代表也出席了本次活动。搜房网负责人表示,近年80后晋级主流置业人群,南京不少商品住宅的网络社区论坛也越来越热闹,目前已成为业主之间互动的主要阵地。

据搜房网数据,目前仅该一家网站便为上千个住宅小区开设了单独的业主论坛,再加上摄影、旅游等主题板块,累计共有5487个社区论坛。涉及近百万已注册ID号的业主及购房者。在其最近的

一项调查发现,已购房业主最关心邻里关系、物业等问题,而未购房的网友则主要关心房价。据不完全统计,刚需楼盘约有30%~50%的业主活跃于网上业主社区论坛,改善型及投资型楼盘则活跃度较低。

东郊小镇的业主林小姐表示:“下班回家主要的娱乐就是上网,邻里之间网聊比较多,却很少碰面。有这样的线下活动能把大家联系起来,我们都很愿意参加。”

活动当天,高科荣域、溧都桂苑、朗诗绿色街区、东郊小镇等多个社区的业主带来了自己编排的精彩节目。数码相机、笔记本电脑等幸运大奖也让到场业主惊喜连连。组委会还对活跃的论坛、版主进行了评选和颁奖。(肖文武)

南京富力城

2012年,富力城入驻南京一周年。这一年里,城东版块以及富力城飞速发展,有轨电车启动,国际学校、国际医疗中心、金轮地产大型商业综合体先后落地,整个城东发生着巨大的变化。富力城积累了近800名业主、逾万人的关注。正是你们的支持和厚爱,富力城在这一年变得尤为精彩!

精耕南京一周年,精筑湿地公园全景生活

富力城一周年与您共精彩

12月16日,以“精耕城市,星耀南京”为主题的2012年南京富力城年终业主答谢会在新街口长江文化艺术中心隆重举行,现场近千名富力城新老业主及各大新闻媒体齐聚,整个活动在充满激情的激光舞中正式拉开帷幕,在持续两个小时的活动过程中,南京富力城为业主们精心安排了精

彩纷呈的节目,现场的温馨感人的客户VCR访谈实录将现场气氛营造得浪漫无比,业主们在看到自己的访谈时感慨万分。此外,南京富力城为照顾到许多业主都带自己家的宝贝前来,精心准备了一场童话剧——白雪公主,精彩的表演博得全场阵阵喝彩与掌声,让他们酣畅沉醉于一

场的精神盛宴里。此次答谢晚宴上,富力地产还为回馈业主厚爱而专门设置了惊喜幸运大抽奖活动,一系列幸运奖项在欢笑声中陆续被业主抽中,再次将活动现场推向高潮。整场活动一直持续在愉快、祥和的气氛中,最后在业主对富力城的声声祝福里圆满结束。

湿地公园住区生活大不同

城东众多项目中,富力城以其独特的区位、方正的户型、两山三河三公园的景观资源形成了自己鲜明的特色,在南京楼市上脱颖而出。

富力地产秉承生态造城、精筑筑居的理念,呈现于南京的不仅仅是城东58万㎡的生态复合大盘,

更是富力地产所想给予业主的一种便捷、享受的生活状态。富力城以细致的物业服务、丰富多彩的社区活动、成熟完善的生活配套、品质优良的国际教育及畅达无忧的交通体系,为广大业主创造了优良的人居氛围。这也正是众多业主择居于此的原因。

南京“海葵”盘热销频频

如果市场是验证项目价值的晴雨表,那么富力城的热销就是产品价值与购房者需求的完美体现。富力城2011年12月首次开盘即热销。2012年富力城经

受了市场的严峻考验,多次开盘屡创佳绩,更创造南京楼市“海葵”盘销售奇迹,而这些成绩,离不开客户对富力城的支持和选择。

今天的热销,将是明天的全新起点,富力地产将以更高要求的建筑品质定义全新价值标准,迎接更广阔的市场考验。

79㎡舒适三房受客户热捧

在户型设计上,79㎡绝版舒适三房,更有超值附赠空间,突出居住的舒适性和实用性。轻松置业城东中央。

目前在售47#和50#楼,更享有绝佳的水景和生态绿色景观资源,79㎡三房,137㎡四房,方正实用的户型,轻松置业城东中央。

