

新品牌年代·品牌力量

保利地产：领衔房企品牌升级

前十月业绩破千亿，南京多项目口碑市场双丰收

领头羊

提前两个月锁定千亿业绩

新品牌格局正在推动行业洗牌加剧，有数据显示，今年上半年国内TOP10房企的市场份额从去年同期的9.1%上升到9.85%。以保利地产为例，去年底其全国市场占有率已达1.58%，在形成销售的34个城市中，超过半数城市的市场占有率高达5%，今年这一数据又将再创新高。今年1-10月份，保利地产已实现签约面积885.29万平方米，同比增长19.23%；签约金额1007.29亿元，同比增长20.88%，比去年提前了两个月达成千亿销售金额。

而在覆盖面上，保利今年进驻城市已达46个，并形成了3+2的城市群战略布局，通过一二线城市交互支撑，抗风险能力进一步增强。多项数据证明，保利的行业领先优势正在不断扩大。按照保利地产今年月均百亿的签约额以及对剩余两个月的销量推算，多数机构认为，保利地产今年达成1200亿的销售业绩已无悬念。

而在南京，保利地产则以三年时间快速实现本土化，今年保利罗兰春天、保利礼墅、保利中央公园、保利紫荆公馆、保利梧桐语等多个项目均成为区域热点，并创造了良好的销售业绩，而保利紫晶山、保利香槟国际等已交付项目也赢得了广泛的业主口碑。

风向标

战略眼光引领行业发展趋向

保利的领先优势，部分得益于其出色的预判能力和超前战略眼光。也正因此，保利的战略动向被奉为行业风向标。

上一轮调控压力之下，不少房企受限影响转战三四线城市，而保利却一直坚持深耕一二线城市。两年之后，三四线城市房价泡沫逐渐显现，而城市向心力更强的一二线城市则依旧坚挺。正当大批房企紧急转舵大举回归一二线之时，保利已经顺利实现弯道超车，2012年签约金额突破千亿，成为继万科之后全国第二家千亿房企。

而保利素来坚持的“不囤地，高周转”开发策略也被证明是房企突围的主流路径。以目前在售的保利中央公园为例，项目从今年1月份拿地到开盘耗时仅9个多月，而其首次开盘当天销售业绩却赶超部分项目半年的销量。目前，越来越多的房企正在尾随保利等房企的步伐，加快周转速度，走进快销时代。

下一步，保利即将在成品房领域开疆扩土。作为保利在南京的首个地暖精装成品住宅，保利中央公园本月开盘300余套房源几近售罄，而保利紫荆公馆、保利罗兰春天等项目也都将有精装房源亮相。

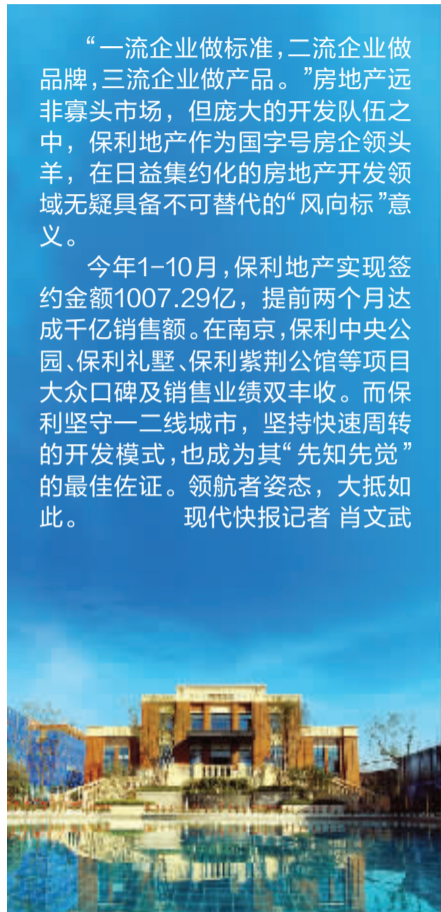
提振者

榜样房企促行业竞争、进步

保利地产每进驻一座城市，都将掀起一阵楼市的“鲶鱼效应”。业内人士认为，保利的进驻，为已有的房企生态注入新的活力和竞争力。这一方面拔高了产品标准，另一方面也在加剧市场竞争，推动行业前进。

以南京为例，三年内保利地产成功进驻了河西新中心、城东后花园、江宁九龙湖、江心洲生态岛等最为宜居的板块。而保利最终带来的产品则让不少扎根南京的房企进一步直面竞争，市民熟知的“仙林湖之战”“九龙湖之战”等，都在市场竞争中交出了超出市场预期的优秀作品。今年下半年，保利二代产品已在全国多个城市亮相，在户型设计、商业配套、教育资源、业主圈层、成品装修等多个领域全面升级。

而在企业责任上，“国字号”房企保利今年也为全国人民贡献了又一道城市级的文化大餐。保利在多个城市举行的国防兵器展，让歼十战机等尖端军工装备得以与市民零距离接触。而保利的非公募机制基金组织——和基金自2011年正式启动以来，已经通过和乐中国活动、成长基地计划、善居养老计划、文化长城计划等四大公益主题，让无数人受益。



置业汇

恒辉假日广场墅级洋房周六开盘

11月30日，备受关注的恒辉假日广场低密度花园洋房将在项目接待中心首次揭开帷幕，举行盛大的开盘仪式。

该项目首次开盘推出的产品为120-290㎡的5-6层花园电梯洋房，每户都有相应的附赠面积，有阳光地下室、下沉式庭院、花园、阳台、露台等各种赠送空间，充分满足城市精英的品质生活追求。据悉，本次开盘当天定房将享受多重优惠，最大优惠可达15万元，参加选房即有好礼相送。

恒辉假日广场位于新崛起的龙江西板块，傲踞江北新城核心区，老山国家森林公园、珍珠泉公园环伺左右，形成环山抱水、藏风聚气之势。项目总建筑面积30万平的体量，集电梯花园洋房、高层住宅、大型商业综合体、酒店式公寓于一体，在优越的先天条件下，注重生态与人居的结合，打造江北宜居高尚社区。项目采用新古典主义建筑风格，花园洋房外立面以高品质全干挂石材装饰，历经岁月弥久优雅。

以人为本，融景于宅是恒辉假日广

场秉持的理念，以楼间小道代替机动车行路道，悉心人车分流规划，车辆进入社区后直接进入地下车库，社区内部道路拒绝车辆的噪音、尾气及不安全因素，业主可在花间步道上自由漫步。

社区景观采取组团式多层次绿化种植方式，设计多样植物，整体上疏密有致，高低错落。在居住空间与外围道路交汇处还种植行道树，密植常绿乔木及大型灌木，结合花木交错的珊瑚树篱，有效降低市政道路车辆及行人干扰，降低噪音。

宜居之所，便捷的交通不可或缺。恒辉假日广场扼守纬三路隧道口，纬三路2014年即将通车，交通直达龙江、奥体，无缝对接新街口，真正实现无障碍快速过江抵达都市核心的愿景。项目紧邻规划中地铁4号线、11号线，同时157路、168路等多条公交线路环伺周边，板块价值潜力无限。同时，恒辉假日广场还自拥大型商业综合体，集休闲、生活、娱乐、购物等商业配套于一体，网聚全客群，全面满足家庭式休闲购物需要。

仙林新“地王”加速周边盘热销

上周，仙林板块出让的一幅仅3万平米的“袖珍地”以14214元/㎡的楼面地价成为了板块的新单价“地王”。有业内人士分析认为，该幅地块上的产品推出后，单价将达3万元/㎡。而这并不是仙林板块今年出现的第一个“地王”了，楼面地价天花板不断升高，短短5个月实现了跳跃式增长。

地价的频升也进一步抬升了市场对于板块的增值预期。“我们最近两次开盘的当天去化都在9成以上。”在星叶·羊山湖花园，其126-143㎡左右5-8层墅质洋房销售不俗。现场置业顾问直言，“地王”频出后明显可以感到购房人的买房热情在攀升，“毕竟，现在地价都已经14214元/㎡，我们在售的洋房产品均价才只有19000元/㎡，对比地价，现在这个价格买下来绝对会增值。”

在售楼现场，购房人方先生则表示

自己更看好的是羊山湖花园的洋房产品以及周边的居住环境：“现在区域内的仙林湖板块基本都是刚需产品，并且交通也相对没有羊山湖花园所处的仙林中心方便。”事实上，由于位于仙林正中心，从羊山湖花园驱车3-5分钟即可抵达金鹰、亚东两大商业集群，吃喝玩乐购随心而选。此外，项目紧邻地铁2号线羊山公园站，业主到达市中心也非常方便。同时，文苑路、仙林大道环绕，15分钟直达中山门。仙林近期新增的微循环公交线、公共自行车，使业主出行更加便捷。

在配套上，羊山湖花园附近既有设施先进的仙林社区医院和即将对外接诊的鼓楼医院仙林国际医院，同时又比邻南大、南师、南财、南邮等13所名校，并且与南外仙林分校仅一步之遥，由小区抵达学校，开车不到2分钟，同时还紧邻南师附中，非常方便。

(杜磊)

江宁万达广场、万达嘉华酒店12月21日盛大开业 万达总是见证繁华力量

11月26日，江宁万达广场、万达嘉华酒店开业新闻发布会圆满落幕。南京万达广场有限公司总经理王晓表示：“继新街口、河西万达之后，江宁万达广场是南京城南最顶级的购物中心，不仅创万达商业地产历史新高，更代表未来十年中国商业地产的最高水准。”

江宁万达广场汇聚万达百货、I-MAX影城、大歌星、永辉超市、孩子王、金吉鸟等十大主力店，CK JEANS、GUSEE、欧时力等国际高端服饰，丝芙兰、屈臣氏等潮流生活精品，哈根达斯、宜芝多等全球时尚餐饮，共计千余个国际一二线品牌，为南部新城中心带来同步世界的繁华时尚生活。

万达嘉华酒店是江宁首座白金五

星级酒店，拥有千余平米的无柱挑高大堂、302间舒适客房，配备世界一流水准的健身与休闲设施……将成为高端商务宴请、奢华商旅体验的最佳载体！

自开盘以来，江宁万达广场的销售业绩一路飘红。截至目前，累计热销1700余套，连续两年蝉联全市办公销售面积、金额、套数多项冠军，仅1年涨幅便高达13%。目前，江宁万达广场80-150㎡甲级写字楼，2期已经售罄，3期正火爆热销。以高额投资回报、准现房发售等优势，吸引了众多投资客蜂拥而至。此外，作为万达冠军投资品，45-60㎡精装小户型，总价70万起，目前仅余50席。作为即将交付的准现房，开业即享财富升值！

苏宁睿城双层办公房周六开盘

近日出炉的“宁八条”将二套房首付提高至七成，住宅市场投资空间将被大幅压缩。与此同时，近一年来地价、房价地不断攀升，低成本置业主城已逐渐沦为幻想，苏宁睿城在楼市火热至极时理性入市，推出科技办公综合体苏宁慧谷，体量高达70万平米，由10座150-300米办公塔楼形成的航母级办公集群，包含微创企业、中小企业、大型企业、全球企业等全成长周期企业孵化基地。

苏宁慧谷引入呼吸式全玻璃幕墙、空中连廊、中央智能控制系统、江水源热泵、新风系统、空中绿化、雨水回收系

统等生态理念，带来全空间、全时段、全感官的立体式体验。以世界500强企业为主导的平层办公，拥有4.2米顶级写字楼标准层高、全玻璃幕墙的IMAX级采光面和形象力、11米挑高大户大堂，为世界级企业、集团战略合作企业、总部企业、大型本土企业提供空间、尺度、视野俱全的巅峰办公商务平台。

11月30日，苏宁睿城将首推200多套灵动办公房源，约50-100㎡户型，5.8米LOFT，总价百万起即可置业鼓楼。据悉，自启动认筹以来，项目获得了市场强烈响应，蓄客超千组，有望一举超越南京大部分办公写字楼1-2年的去化量。