

金基·尚书里 飞的是红包，玩的是营销

888元特大红包，你还等什么？

近日，金基·尚书里在自己的官方微信平台上推出“抢红包”活动，一石激起千层浪。据悉，在尚书里发出“万元红包满天飞”口号后数小时内，微信关注量过千，收到几百个粉丝的加群申请，事先准备的尚书里微信群瞬间被加到爆满。3月1日的第一轮上百只红包瞬间就被一抢而空，粉丝的热情让尚书里当即决定在3月6日进行第二轮红包的派发，无论是数量还是金额都较第一轮翻番，再次在微信平台掀起波澜。

尚书里的创新营销，点燃楼市“第一把火”

目前，房地产行业试水微信营销的不少，但很多只是单纯地给广告海报加个二维码，然后向用户大量推送楼盘广告，非但效果微乎其微，还会让客户产生抵触心理，使推广适得其反。而金基·尚书里与时俱进地推出微信“抢红包”活动，不仅抓住了眼球，也攒足了人气，同时深受市场欢迎，成为移动互联网营销的鲜活亮点。

有南京地产界人士这样说：“最近微信发红包很火，不过南京房地产企业玩微信红包的还是第一次看到。”通过此次活动，金基·尚书里不仅让自己的微信粉丝从200名，直接飙升到2000名，也让南京的市民大众通过活动了解项目，而这样的了解过程是市民主动去完成的。如此创新的营销模式，成为南京房地产市场上一股新风。

888元特大红包汹涌来袭，小户型同期上市

据了解在两轮红包派发结束后，金基·尚书里还在新产品——4.9米挑高产品开盘前，筹备一次“特大”红包的派发，据悉每只金额将达到888元，以答谢



所有关注金基·尚书里的客户。只要及时关注金基·尚书里官方微信平台(微信号Jjshangshuli)，即可进一步了解活动的具体时间与参与方式。

金基·尚书里挑高复式小公馆在众多粉丝的关注下也将隆重上市，尚书里该产品共分48、56、61平方米三类，70年产权，全精装空间，主城几乎绝迹的4.9米挑高格局，买一层可做二层使用，总价可控，宜商宜住。此外还独具匠心地配置24小时热水系统和酒店式入户大堂，尊享尚书里三大主题会所与四季恒温泳池。

尚书里挑高产品定制级“阿玛尼”实景样板间已经公开，可近距离感受阿玛尼雅奢生活风尚，现正接受预约参观。

项目地址
解放南路八宝东街9号

销售热线
85528688
85528699

最潮楼市

房企年报

碧桂园称今年将冲击1280亿



3月12日，碧桂园集团在香港发布2013年全年业绩：碧桂园2013年度总收入为人民币626.8亿元，合同销售突飞猛进，成功进入千亿军团，全年合同销售金额约达人民币1060亿元。集团2014年将冲击1280亿的销售目标。

一如既往地积极配合国家政策，碧桂园应对市场变化，适时调整开发及销售计划，推出高性价比的房源契合以自用为主的市场需求。2013年碧桂园共有37个新盘开盘，主要在长三角地带，江苏和浙江就一共有9个新盘推出。此外，碧桂园去年也首次在福建、江西、甘肃、四川和贵州等省份开盘，均获得良好的销售成绩。新盘的合同销售贡献共约288亿元，占总体约27%。在碧桂园的大本营广东省，多个楼盘取得了卓越的销售成绩，如增城的成熟大盘碧桂园凤凰城和碧桂园·豪园，去年共销售约47亿元，东莞塘厦的碧桂园·天麓山花园及碧桂园·豪园共销售44亿元，滨海大盘碧桂园·十里银滩也继续获客户追捧，去年录得近29亿元合同销售。另外位于广州南沙的碧桂园·山湖湾也录得超过27亿元合同销售。

广东省外的不少项目在当地市场已成为旗舰项目。碧桂园·银河城继续荣膺沈阳市楼盘销售金额、套数及面积的三冠王，全年录得超过50亿元合同销售；南京东市郊大盘碧桂园·凤凰城去年销售依旧亮丽，全年录得近33亿元合同销售；位于武汉的碧桂园·生态城去年也录得约29亿元合同销售。去年10月开盘的碧桂园·兰州新城在开盘首两天已录得近50亿元认购销售，成为去年全国开盘冠军。

板块播报

雍福龙庭 以品质立信誉，以信誉赢口碑

“三山”板块的地铁新盘雍福龙庭，坚持以品质立信誉，以信誉赢口碑，在楼盘的品质上不惜重金，不惜重拳，打造一流产品奉献购房者。

据悉，雍福龙庭位于将军大道与牛首山河交会处，地处著名的“三山”板块，是南京高端成熟社区，名宅名门云集，名校名企星聚，自然风景美丽，人文气息浓郁，区位、地理、交通优势独特。比如牛首山河就在旁边流过，紧傍楼盘的是牛首山河公园，门前是将军大道双向八车道，地铁机场线佛城西路站就在楼盘不远处，并且两站就到华东地区最大的交通枢纽南京南站，四站即可到达禄口机场，出行非常便利。

在提升楼盘的品质上，雍福龙庭精益求精，志在使楼盘成为“圆梦”之作，花巨资进行景观打造与改造，使得楼盘具有了13万㎡庭内花园庭外公园，远望“三山”近观流水的四重景观。古朴典雅入户大堂，超大楼间距，典型户型，高绿化率，低容积率……无不彰显产品力的“基石”，共同堆砌起雍福龙庭的品质“高地”，为雍福龙庭赢着赞誉，打下良好基础。

快乐淘房

我爱我家 全优房源透明交易树诚信标杆

在3·15来临之际，作为二手房行业的标杆企业，南京我爱我家成立14年来，坚持“透明交易，签三方约，不吃差价”的原则，为业主和购房者提供安全、便捷的优质服务。据悉，我爱我家拥有120多家实体店，长期坚持房源的“3个真实”，力保行业的规范有序和诚信，同时也是南京市唯一一家通过ISO9001质量管理体系认证的经纪公司，100%实行网签佣金监管，并坚持运行“业主客户交易保障机制”保障交易双方的权益。此外，我爱我家还承诺物业交验全程陪同，费用核算清晰。此费用包括房屋交付前产生的水电煤气/天然气费、有线电视费、物业费、停车费、电话费、网络费。我爱我家为消费者提供“匹配房源—带看—议价—签约—贷款—送件—出件—物业交验(交房、查户口)一条龙服务。”(张玮玲)

和记黄埔地产·涟城 全城首例气膜品鉴中心成景点

缤纷售楼处



上周末，位于河西中部的纯新盘——和记黄埔地产涟城首度盛大公开了其气膜品鉴中心，引来全城关注。据了解，涟城项目最快将于3月15日启动认筹，值得期待。据了解，涟城的开发商——和记黄埔地产在产品的创新方面一向敢为人先。在涟城项目品鉴中心的建造上，考虑到节能环保的因素，和记黄埔地产摒弃了传统的砖混、钢混等结构，大胆选用了先进的气

膜结构作为建筑形式。此建筑后期可回收利用，从而大大减少了资源浪费。此举有望引领行业新风尚。

作为和记黄埔地产在南京的首个项目，涟城雄踞南京河西新城与主城核心之间，毗邻河西CBD中央商务区。项目发展规模约50万平米，产品包括建筑面积约350平米稀缺联排豪邸和建筑面积约140、180平米高层尊尚豪宅。刚一亮相就备受追捧，说明了项目在南京楼市的强大号召力。随着品鉴中心的公开，涟城项目也即将璀璨面世，目前已接到众多客户咨询，市场反应热烈。(费婕)

活动预告

3月15日—21日，和记黄埔地产涟城携手劳斯莱斯，豪车美女惊艳亮相涟城品鉴中心。顶级劳斯莱斯车队与价值连城的世界级豪宅珍品，“豪宅豪车双辉映”，恭迎鉴赏。

地址：建邺区西城路与怡康街交会处涟城品鉴中心

“集聚效应”引发商务格局新变革

先锋话题

3月13日，300多名层峰人士齐聚万达嘉华酒店大宴会厅，参与2014中国·江宁城市中心发展高峰论坛。会上，特邀嘉宾市商务局副局长徐震介绍了城市及新城区建设以及区域经济发展的特点和趋势，市工商联副主席纪建军带来江宁城市中心对区域经济发展影响的解读，而南林大城市与房地产研究中心主任孟祥远教授则对《江宁楼市变化和东山—百家湖房地产的产品、产业业态升级》进行了深入解析。

作为南部新城中的重要组成部分，经济第一强区江宁的建设如火如荼。根据“华东中枢智慧新城”的发展愿景，南部新城将形成集交通枢纽、经济枢纽、城市门户三大核心职能为一体的南京又一主城区。而去年12月以来，江宁万达广场、万达嘉华酒店携手万达百

货、万达影城、大歌星等十大主力店与千余国内外知名品牌盛大开业。江宁万达广场囊括购物、娱乐、休闲、餐饮等多重业态，开业期间日均客流量约10万，日营业额近千万，并在开业后吸聚着千百万人潮的持续涌入，给江宁甚至整个南部新城带来了一场生活方式的巨变。

不断升温的世界级繁华，令万达中心甲级写字楼的涨势一片。据网上房地产数据统计，江宁万达写字楼累计热卖2200余套，蝉联2012、2013双年度全市办公产品多项销冠，短短一年时间涨幅近13%。而今年交付、即买即收益的准现房价值，为更多投资者强化投资信心。据悉，江宁万达最后一批80—150㎡甲级写字楼景观观高区将于近期加推。(杜磊)