



# 给你“一碗汤”的幸福 建发善水湾，破解主城“两代居”置业难题

南京建发  
用心筑造未来

曾有专家用“一碗汤”的居住理念破解两代人的居住难题，即父母与子女家住得不远不近，煲好一碗汤送过去刚好不冷不热。

笔者在建发善水湾发现，不少一期的老业主都成了回头客，“有的是小夫妻再买一套给父母住；有的则是父母先买了房，现在再给孩子准备一套的。”置业顾问称，不少人都在善水湾重复置业，让两代人住在同一小区却不同屋。

## 主城准现房，12996元/m<sup>2</sup>起

两代人在一个小区买两套房产的方式虽然听上去不错，但很多人首先想到的是经济压力，毕竟主城区寸土寸金，房价动辄20000—30000元/m<sup>2</sup>，购买两套房子压力确实不小。老业主之所以愿意在善水湾重复置业，很大一个原因就是这里的价格一直“亲民”，目前在售的二期房源仅12996元/m<sup>2</sup>起，这个价格在主城中的性价比不言而喻。

而且建发善水湾再过7个多月就能交房了，是名副其实的准现房，大大缩短过渡的时间与成本，与同区域楼盘比较，早一年多交付，至少可以省下5万—6万元在外租房的花销，相当于直接省下一笔数目可观的租金，用于新房装修

也够了。

## 小区配有双名校，周边5分钟醇熟商圈

记者采访了二次置业的老业主后发现，老人给孩子买房大多是冲着善水湾的双名校而来，而孩子给父母在善水湾买房多是觉得这里生活方便。

作为主城南体量近40万方的醇熟社区，雨花实幼善水湾分园已在9月份正式开园，来自校本部的核心师资力量提供优质教育保障。学校就在小区内，孩子上学很方便。生活上，善水湾位于城南醇熟生活圈内，周边不仅已经有两大苏果社区店，三大农贸市场，银行、医院、药店等配套成熟。公交94、186路就在小区周边，已经开工的宁和城际地铁华新路站

距离小区仅几百米，明年完工后低碳出行更快捷。同时小区还自建了3万方商业好街坊。小区内还专设了跳舞广场、对弈花园等，让老人家的生活不寂寞。

目前善水湾正在热销的既有景观高层，也有11层实用小高层，面积从86、88、118到132、143m<sup>2</sup>不等，户型全明设计，布局灵活，尺度舒适，部分户型甚至设置了3+1弹性空间，完全能满足不同家庭结构的需求。全能宜居的善水湾给两代人的不仅仅是居住距离上一碗汤的幸福，更是置业低成本、生活全配套所带来的方便与快捷。

(杜磊)

85815959  
85816060

## 最划算

# 理财金铺征服“处女座”先生 16%年化收益率，专为挑剔的投资客定制

“陪他看了不少投资理财产品了，好多我都觉得不错，但他就是不愿意下手，”在滁州1912的售楼处，陪丈夫一起来看房的王女士忍不住向置业顾问唠叨自己家“处女座”先生事事都追求完美，好几次都错失了投资良机。但她没想到，在售楼处里里外外研究了一个多小时之后，这位“处女座”先生竟然立马拍板下定了，“真是太阳打西边出来了！看来你们这个理财金铺真的不一般！”

## “处女座”不纠结了

### 16%年化收益率引快速下定

谈到迅速下定的原因，这位“处女座”先生倒是很淡定：“我也不是一定要在鸡蛋里面挑骨头，如果是真正好的东西，迅速下定对我来说也不是难事。”

他分析自己在滁州1912下定的这套总价30万元的商铺，认为其10来万元的投资门槛非常低，也很适合小额资金的投资。不仅如此，滁州1912采用的是终身包租的形式，前10年按每年总价8%的固

定金额返租给投资人。考虑到投资门槛，项目实行创新，将前3年合计24%的收入一次性从合同价中折现，这样一套30万元总价的商铺实际需要支付只要22.8万元，首付11.4万元，月供不到1200元。

更精彩的是，投资人还可以选择在第10年时将商铺卖给开发商，回购价为未减免时的30万元，这样算来，投资人实际投入为首付加10年利息，实际收入为30万加上前10年的返租，资金年化收益能达到16%。远远高于目前市场上在售的大多数理财产品。

## 首付仅需10余万

### 年内开业收益即刻兑现

当然，除了模式认可以外，向来做事谨慎的“处女座”先生之所以愿意出手，很大一部分原因也是出于对滁州1912所处区位优势以及运营方式的认可。

“在滁州1912转了一圈，发现这里位于滁州市中心的老市委原址，相当于南京的新街口。”他分析，商铺运营最关键

的就是地段，地段好就相当于成功了一半。不仅如此，滁州1912目前的商业运营氛围也十分为他认可。

从现场来看，除了来自国内外的百家知名商家外，在酒吧娱乐配套方面，曾经成功运营了包括绯闻酒吧集团公司、菲比酒吧集团公司在内知名娱乐公司的诺亚方舟娱乐集团也进入运营状态。“未来南京人会在哪里见到一个升级版的1912”，开发商相关负责人对项目未来的规划信心十足。据悉，滁州1912预计在年内开业，总投资12亿元，其中用在雕塑、景观、灯光方面的投入就超出了4000万，年内即将开业，租金收益即刻兑现。

## 独家优惠

凡现代快报读者，下定即可享独家特别优惠及精美礼品一份；

您可乘坐现代快报周末免费看房车前往售楼处，或自驾前往（自驾读者可享受交通补贴）。

24小时报名热线：96060

## 新面孔

# 新城·香悦澜山 仙林湖新盘即将公开

在悠扬怀旧的音乐声中，回顾一张张青春飞扬的照片，畅谈最美好的生活记忆。

9月4日，以“致最好的时光”为主题的新城·香悦澜山媒体见面会，以一种极其文艺范的方式举行，这一位于仙林湖板块的纯新盘即将揭开神秘面纱。

新城地产是江苏龙头房企之一，在南京已开发多个楼盘，目前在售的新城·玫瑰湖、新城·香溢紫郡皆持续热销。如今，新城地产以淬炼20余年的开发经验，于人文馥郁的仙林湖心，打造新城·香悦澜山这一大雅之作，力求开创城市精致湖居生活。

据悉，新城·香悦澜山项目位于仙林湖板块核心区域，共由18栋高层和7栋小高层组成，将于第四季度上市。

新城·香悦澜山周边有2号线、4号线、15号线三条已通车和规划中的地铁线路汇聚，同时有玄武大道、仙林大道等多条快速通道顺畅直达市中心，驱车25分钟即可抵达新街口。

此外，区域内还有金鹰商圈、学则路商圈，以及鼓楼医院、仙林医院、南大医院等优质医院，生活、休闲、娱乐配套一应俱全，同步主城生活格调。优越的自然环境，浓厚的人文氛围，优质大学、中小学以及幼儿园集中于此，让仙林湖在各大刚需板块中凭借突出的教育资源优势脱颖而出。

新城·香悦澜山相关负责人介绍，香悦澜山是新城地产香悦系3.0产品升级力作，将以百年住宅的人居标准，针对中国式居住困扰，通过生态居住环境的优化，营造绿色宜居的生活家园，并采用全能可变的户型空间延长住宅生命周期，为购房者提供全新居住体验及崭新生活方式，让房子与生活共成长。

而新城物业的礼宾式待人哲学，24小时专属定制服务，会让业主感受到无微不至的人性关怀。

据悉，新城·香悦澜山现场接待中心将于9月下旬正式公开，值得期待。

(肖岚)

## 最热销

# 正荣·润江城开盘劲销226套

9月6日，正荣集团南京首秀正荣·润江城耀世开盘。从7月19日正荣·润江城首开销售中心和样板间，到9月6日首次开盘。仅用了49天，就创造了南京楼市的一个奇迹。开盘当日首推302套房源，均价15500元/平方米，2小时去化226套，去化七五成，成绩斐然，量价双赢。

今日的浦口新城恰如昔日的上海浦东，这里拥有“江、湖、泉、山、林、苇”优越自然条件的宝地，这里将规划5年斥900亿巨资建设国家级示范新区，这里有总建筑面积约2.5万平米的教育资源，这里还

将有政府斥资20亿元打造的江苏省内规模最大的国际化、多专科、花园式、综合性三甲甲等综合医疗中心。而现在，正荣·润江城这个“一线临江、一步地铁、一站河西”，容积率仅为2.7的浦口新城“城中城”，超九成空间实用率，层高2.95米，最高33层，顶部玻璃幕墙，将成为浦口地标性建筑。据悉，正荣·润江城以3万平方米社区中央公园打造的诗意花园与周围青奥公园、滨江公园等四大公园围合，是真正意义上的公园物业；地面零车位、全人车分流系统让安全无处不在；双地铁时

代，一站对接河西，30分钟直达新街口。

正荣·润江城坚持以品质为核心，力求在细节上打动业主，32处细节贴心到位。双精装大堂的豪华配置让业主享受高品质服务；品牌电梯的提速让业主节省时间；阳台采用玻璃栏板，全景全阳光的同时配备双层隔热中空玻璃，提供最大化的隔音保温效果；超高的层高、外廊栏杆的高度提升都为业主的生活增加了更多的舒适度；此外，正荣·润江城配备6万平方米的中央花园，采用地面零车位，让业主的生活更加有品质。

(周彤)

## 新思维

# 弘阳地产极客宣言：“不完美，不止步”

9月6日—7日，弘阳“不完美，不止步”的24小时不间断“城市极客行走”活动圆满落幕。“地产极客”这一颇具意义的身份标签，也随之成为弘阳品牌留在大众心中的印记。

此次的24小时不间断行走活动，用最简单和本能的方式，传达一种积极向上的人生态度和生活理念，将绿色、环保、运动的正能量带给大家。活动吸引了各界人士的关注，大家都积极踊跃地参与进来，争做“极客行”。活动现场当天氛围火热空前，每位“行走极客”所到之处

都引起了轰动，甚至有很多人自发跟随极客的脚步共同行走，每一位参与者也因此感到意义非凡。有一位陈姓的妈妈，带着5岁的儿子参加了行走活动，有旁观者觉得孩子太小，走起来有点辛苦，可是妈妈却觉得带着孩子参加这种活动，对自己、对儿子，都是一种很好的实践和学习：“我希望孩子通过这样的行走，知道在人生的长路上，会有很多未知等着我们，就像生活一样，但是坚持自己，不放弃，才能看到最美的风景，并且和最亲的人共同携手走一段路程，本身就是一种

以身传爱的示范，我和儿子都很珍惜。”

每一个城市在快速发展中，都需要一个可以将城市发展需求和人民生活需求完美结合的，可以引导未来的城市运营商。弘阳凭借自己多产业链的背景与实力，跨行业，跨城市发展与建设，时刻走在追求“完美”的路上，一步一脚印，以城市运营商的责任感持续升级，创造更为幸福的生活方式。“不完美，不止步”这是弘阳地产极客宣言，也是每个人心中的执念：坚持自己，勇敢向前！（胡海强）