



全国十大爱心记者  
钟晓敏  
爱心工作室  
爱心热线 96060  
宁波银行·感恩南京



爱心人士将棉被分发给困难户



对患病居民,上门送温暖  
现代快报记者 赵杰 摄

现代快报牵手宁波银行“2015暖冬行动”系列报道12

# 快报联合苏宁给丁家庄保障房片区送温暖 30户困难家庭喜领新棉被

由现代快报发起的“2015暖冬行动”正在继续。昨天,我们联合苏宁、秦淮区红十字会、秦淮区益家服务工作站一起,给丁家庄保障房片区的30户困难家庭,送上新棉被。大家的爱心,让这个冬天暖意浓浓。

现代快报记者 钟晓敏 仲茜

## 盖了几十年的老棉被终于换新的了

“丁家庄保障房片区低保户集中,残疾人也比较多。”得知爱心企业前来送温暖,丁家庄社区综合服务中心工作人员周雪特别开心。

收到苏宁工作人员送来的爱心棉被,72岁的杭奶奶高兴得直抹泪。杭奶奶没有工作,以前靠老伴的退休金维持生活。2008年老伴病倒,先后被查出身患5种癌症,花光积蓄,还欠下几万元债务。

3年前,老伴不幸去世。此后,杭奶奶每个月就靠310元补助金过日子。她每天早晨喝稀饭,连个包子馒头都舍不得买,中午晚上就吃点面条、菜饭。她说:“在家吃得差,没人看得见,不难看。”

杭奶奶说,老伴去世后,她曾经动过打工念头,但是因为年纪大了,还患有脑梗、冠心病,没有人敢用她。她很热衷参与一些企业组织的活动,因为能收到一些米和油。

说到这,杭奶奶突然笑了,不久前有一家企业到小区做宣传,给每位参加活动的老人发8个鸡蛋,连续做了3天,她天天参加,一共拿了24个鸡蛋。

收到被子,她特别开心。因为家里盖的棉被,还是几十年前的棉花被,已经不暖和了。“今天就可以换新被子了。”不用花钱买,杭奶奶就很开心。

## 从棚户区搬进保障房片区老两口特别满足

有些身患重病的居民不便到社区服务中心来,快报记者和爱心人士就拎着爱心棉被上门送温暖。

记者走进燕歌园8号楼空巢老人王忠达、王永娟夫妇的家。66岁的王永娟坐在轮椅上,在阳台上晒太阳。因为患严重内风湿性关节炎,全身关节变形,她坐上了轮椅。

2013年搬入新房后,老两口都变得愉快起来。“有独立卫生间,还装了空调、取暖器,出门有电梯,比以前好多了。”王忠达说,“天气好时,我就推着她在电梯下,出去转转,以前住棚户区阁楼,抱上抱下不方便,老伴几乎不出门。”

“我们特别满足,也特别感谢。”在新年到来之际,收到新棉被,老两口更感到温暖,“太好了,老伴就是怕冷,关节不能受凉。”

## 爱心呼吁

### 还有6波行动请你参与

我们还有几波公益活动等你加入:关爱环卫工人;给留守儿童、外来务工子女送暖冬物资;给快报记者捐建的宁夏远景希望小学、云南斯农爱心幼儿园的孩子送暖冬物资;快报创刊16年来一直坚持的“帮困送年货”;陪孤寡老人聊天、帮他们掸尘迎新年;请失独父母吃团圆饭。

如果你愿意参加任何一项爱心公益活动,都可以拨打快报热线96060咨询。

你也可将爱心款转入快报的公共爱心账号:南京银行光华支行:01330120420001711, 账户名:江苏现代快报传媒有限公司。请汇款读者注明“暖冬计划”字样。我们将公布捐款人名单。

## 旭辉地产16载,携“铂悦系”亮相金陵

“城市是一本打开的书,从中可以看到它的抱负。”建筑师沙里宁曾经这样说道。能够完美享受城市生活的方式,究竟是什么?这些年来,富有追求精神的中国房地产运营者们,不断探求一种逐步接轨国际居住水准的道路。旭辉地产,就是其中的佼佼者。旭辉地产成立16周年,秉承“用心构筑美好生活”的愿景,布局全国16个城市,服务6万多个业主家庭,正不断用实力让品牌形象深入人心,并得以跻身行业24强。尤其值得称道的是,近年来旭辉在高端产品系上建树颇丰,在

上海、苏州等地,旭辉打造的“铂悦系”正成为一种现象,一种代表中国城市接轨国际的高端居住文化。

罗马不是一日建成的,旭辉16年的集大成之作——铂悦系,一夜之间在中国城市的财富阶层中传为佳话,验证了其背后的价值逻辑。从引进高管人才到成立研发中心再到牵手清华大学,包括旭辉产品研发中心的投入使用,终成正果。而今,铂悦系已经成长为目前国内接近世界高端住宅水准的产品。在上海,铂悦滨江开启了陆家嘴财富传奇的另一个维度,单日揽

金10亿元,震惊上海滩;在苏州,挑剔的江南人,将2个小时5.5亿的激情,都献给了“铂悦府”,而今铂悦系,终于来到金陵城。

南京,一直都拥有优秀的城市资源和高端居住文化的传统,对于住宅产品的革新创作从未停下脚步,旭辉“铂悦系”落子南京实为必然;2015年,旭辉连续拿下河西地王和南站地王。不少南京市民翘首期待:这样优质的土地上将诞生怎样的作品?1月6日,2016南京旭辉品牌发布会暨“铂悦”新品鉴赏沙龙,时代大幕即将启动。(威海芳)

## 精工仁恒 豪宅典范

8月8日,有这样一个千万级豪宅,开盘当日去化8成,揽金24亿元,刷新了南京个盘单日销售额。这就是仁恒江湾天成。

8月16日,仁恒绿洲新岛加推二期,当天去化8成。

然而这些只是仁恒在南京21年的一个缩影。1994年,仁恒地产首入宁,21年来,从梅花山庄到翠竹园再到江湾城,仁恒在南京的发展版图就是一张南京高端居住人群的迁徙图。说迁徙图,是因为仁恒的“粉丝”众多,甚至有不少粉丝买房只认准仁恒。

如此多的粉丝的追随,绝非偶然,是仁恒以过硬的产品品质和细致贴心的物业服务日积月累出的口碑效应。仁恒提出“善待土地、力求用心造好房”,从选址开始,深入挖掘土地价值。前期的设计、建造、装修,后期的物业、配套、服务,即使微小的细节都精雕细琢,将每个项目都打造成标杆。领先的市场业绩和良好口碑,使仁恒成为代言城市高端国际居住的标签。仁恒执着于对产品本身的千锤百炼,二十余年高标准精装修国际化社区打造经验,让“仁恒品质”成为房地产业内的标杆,也成就了仁恒产品价值

体系的核心所在。以仁恒江湾城为例,项目坐拥一线江景。项目自2009年首次开盘以来,几乎每次开盘都销售一空,甚至有不少购房者拿着钱都买不到房。“我一期没买上,后来又因为种种原因错过,一直到8月份开盘这才买上,满足了我的仁恒梦。”肖先生买到仁恒江湾天成之后觉得心满意足。从2009年至今,仁恒江湾城不仅是河西豪宅的标杆,更已经成为南京市场上里程碑式的豪宅项目。

同样是标杆项目的还有仁恒绿洲新岛,项目整体布局形成中央围合式中心景观,以超大的南北楼间距保证社区的舒适度及私密度。仁恒绿洲新岛以舒适为原则定制生活,让每一位业主享受从容自在的岛生活。

说到豪宅就必须有着与之匹配的后期服务,毕竟物业与居住的舒适度息息相关。因此,仁恒物业坚守星级酒店管家式服务标准,核心对人的服务和对物的管理。在公共设施维护、小区秩序维护、环境卫生、绿化养护以及房屋售后维修方面,仁恒物业在用心为业主营造尊贵的居住环境。

(周彤)

## 仙林中心竟有0.6容积率新别墅?

2015年度,南京楼市迎来前所未有的热度,土地市场屡出地王:下关滨江、河西中部、江宁、江北与仙林湖纷纷刷新地王。值得一提的是,多数地王的土地容积率在1.0-2.5甚至更高,未来将打造成高层、小高层等公寓类物业。事实上,随着城市土地的日渐稀缺和土地市场“禁墅令”的持续推行,土地市场以高容积率、高密度产品作为主力的态势将愈发明显。而南京市场上的别墅,尤其是纯别墅无疑正越来越少。在最新出炉的南京别墅销售排行榜上,叠加别墅这样的类别墅物业撑起半壁江山,而以联排、独栋为代表的纯别墅区,几乎绝版。

在仙林,地价走高的趋势愈发明显。11月27日,仙林湖曾先后拍出两块地王,分别为新城G50地块(1.01≤R≤1.5)与高科G51地块(1.01<R≤1.1),楼面地价分别高达17884元/㎡与21032元/㎡。这两幅位于仙林湖的低密度地块,未来

预计将打造为叠加、洋房的类别墅物业。而房价,业内人士预计“单价35000保本,未来有望奔4万”。位于城东仙林中心区的恒基富荟山,进入今年南京别墅销售前三甲。项目以0.6容积率的纯别墅物业,在“城东地王”崛起的背景下,性价比被格外凸显。

恒基富荟山在9万平米土地上仅规划了48栋建筑,而在高层+联排成为标准配套的主城区,恒基富荟山这样的全部规划为联排、类双拼、类独栋的“高配别墅区”实为罕见。从数据上看,0.6容积率这一指标,足以说明“纯别墅区”的货真价实。不同于一般别墅与山峦之间尚有一段距离,恒基富荟山的择址之妙在于真正做到了一山当前、三山合围,居于期间,时时有隐居深山的禅意感悟。恒基富荟山,深藏CBD,独拥一座山,附送超大院,纯正“市内桃源”,终极改善不二之选。

(威海芳)

## 华侨城欢乐谷确定入驻河西鱼背板块内利好频现,河西南新房或将再涨

上周的土地拍卖会上,华侨城欢乐谷最终入驻河西鱼背板块。业内普遍认为,华侨城入驻无疑为河西南部再添重大利好。

近期河西南利好不断,12月23日,华侨城拿下河西鱼背地块,拿地总价高达83亿元。这个地块被定位为南京旅游文化主题项目,同时建有公交、幼儿园等配套。同时,南京儿童医院启用江东南路新院;南京外国语学校河西再添一所分校。

河西南是河西新城规划由北至南的最后一块“作品”,有业内人士称,目前河西南部的设计规格,堪比美国著名城市曼哈顿。如河西南部的路网规划比南京其他区域

更为密集,更加有效地将区域内的车辆进行分流。

利好让河西南住宅更加抢手,从今年3月至11月,南京房价连涨9个月,10月、11月涨幅更是超过北京、广州等一线城市。

以河西南部住宅正荣润峯为例,今年首次开盘时,折后价格在2.45万元/㎡。11月第四次加推时,折后均价已经将近3万元/㎡,一年内涨幅超过20%。

正荣润峯工作人员透露,新房源户型建筑面积最小99㎡,最大175㎡,得房率可达90%,其中99㎡的可以做到三房外加走入式衣帽间。价格方面,“肯定超过3万元/㎡”。目前,正荣润峯已经公开所有

户型的实体样板间,并豪言欢迎客户“带尺来量”。

据了解,正荣润峯项目内,从户型精装修的设计,到小区景观规划,均“师出名门”。室内由曾经为李嘉诚设计办公室的香港室内设计大师梁景华操刀;楼栋外观则由澳洲的柏涛建筑设计公司进行把关;而小区的景观,则由意大利迈丘景观设计承担。

据悉,润峯在空间设计上花费了大量心思,无论是功能设计丰富的玄关柜,还是浴室内别出心裁的镜柜等收纳设计,抑或是独立储藏间,走入式衣帽间,都体现了润峯设计师对于空间规划的缜密用心。

## 绿地之窗 商办专家加冕南京南站

南京写字楼的规格日渐国际化,其中更以地标之作——绿地紫峰大厦为商办风向标。世界500强的绿地集团,以全球摩天地标缔造者的身份,成就中国商办专家的美誉。23载拓疆,足迹遍布四大洲十余国上百座城市。2015年,绿地集团跃升世界500强第258位。

紫峰之后,再造巅峰,绿地集团,南京南站旁,财智钜献一座90万方高铁商务集群——绿地之窗,于双铁之上构筑全新的世界枢纽经济体,五大鼎级业态:5A甲级写字楼、服务式SOHO、6.6米LOFT、钻石商铺、精装酒店公寓,助力南部新城崛起大势。

绿地之窗毗邻南京南站而建,同享4地铁、8高铁、3条城市快速

路、20条主力公交线路,踞守长三角经济圈交通枢纽,一触即达效率所在,助推企业版图扩张。无论是创业新贵,独闯公开拓征程;还是晋升企业,整层定制展望前景。绿地之窗都是成长型企业竞技世界舞台的首选基地。

绿地集团一直致力于从城市运营商的身份打开未来前景,这一次绿地全新出发,从企业需求和市场风向的角度出发,以一个“企业家俱乐部”建设为根基,辅以集成办公中心、商务配套中心、企业扶持中心、招商招租中心、海外服务中心五个中心为手段,针对俱乐部会员的需求,提供相应的服务,最终实现平台内企业间的商机共享、生意配对、互利共赢。

绿地企业服务平台是绿地集团从单一的地产开发商向多元化城市服务运营者的转变,带动南京云端圈层阶级的集中和凝聚。不定期举办各圈层、行业、区域间论坛活动,高频次企业家聚会,邀请圈层名流,为各界行业领袖搭建顶级、纯粹社交平台。在强强交流,互通资源下,探寻财富发展方向,保持前沿投资风向,实现企业合纵连横大发展。

它不仅是一个平台,聚合全球资源,全方位解析市场资讯,提供绿地全球商办力量,钜献定制级企业服务;更是优秀企业家的交流圈层,汇聚各界行业执牛耳者,对话财富领袖,解读商业风云动态,影响中国经济生命力。(周彤)