

今年6月,徐州出台了“限售不限购”的楼市调控新政,商品房领证至少满3年才能上市交易;除此之外,还要求开发商申领预售证原则
上不低于4万方,同时打击投机炒房行为和房地产“黑中介”等4种违规行为……连续出台的政策,让徐州楼市开始回归理性。

持续限价、市场转冷……对于开发商来说,这更是一种新的考验。楼市的调控期,也正是市场对各房企项目品质的检验期,只有项目的
地段、产品、物业、配套等综合品质过硬,才能经得起市场的考验。与之形成鲜明对比的是,融创在徐州打造的每一个项目都获得市场热捧,
这也印证了购房人对于融创品牌的认可度。

在徐州的新城中心,融创正以品质重新定义这座城市的生活。

城市向西 融创以品质重新定义徐州楼市



版图扩张 城西崛起

十年磨一剑。伴随着一系列重点工程的开工建设,淮海新城这片热土,正在迎来属于自己的发展机遇。

根据最新的2018年城建重点工程进展情况汇报显示,32个重点项目中,已开工的达到10项,其中泉润公园环湖路工程项目已启动。另外,徐州矿务集团总医院等5家省内医院成功晋级三级甲等综合医院,填补了徐州西区无三甲医院的空白;徐州地铁1号线的正式接车,标志着徐州即将

迈入地铁时代……这一系列大动作,都在明确传达着一个主题:西区正在全面崛起。

这其中,桃花源湿地公园作为徐州最大的湿地公园,更是一改这座城市的刻板印象,打造“一城青山半城湖”的全新面貌,徐州西区正在以自己之力打造一个充满活力与创造力的新兴之地,这之中淮海新城更是以势不可挡的发展速度,向人们展示着属于她的繁华胜景,宣告着一个新的时代的来临。



桃花源湿地效果图



工法样板间实景图

融创现象 历久弥新

在融创的开发理念里,除了要为业主呈现高品质产品之外,更多的在于后期的运营和管理,为业主打造一个有温度的社区生活。无锡的融创亚美利加项目,交付近10年仍然在不断升级与改造;全龄乐园的增加、社区景观的重新设计和打造、门禁系统的更新、建筑外立面的维护、车库的改造等,这一系列的改变和升级,无不体现融创对于品质的极致追求。

为了呈现给徐州更好的城市封面,融创始终坚持品质之道,以“居住”为根本目的,考虑未来业主生活的方方面面,无论是社区空间、建筑风格、景观设计,还是跑道……融创开创性的设计都带给徐州购房者新的体验。

一系列专属定制活动,持续定位每一位客户家庭的个性化生活需求。可以说,融创已经成为徐州楼市的发展树立了一个品质上的标杆。

经过这几年的发展,徐州的城市面貌已经焕然一新。她不仅仅是徐州宜居板块和老牌城市中心的交汇点,同时更是徐州城市发展极具发展活力、极具创新动力的新兴之地。而抢占淮海新城中心地段的融创玉兰公馆,立足于对徐州城市的理解,以及资源、能力与经验的优势,锻造核心竞争力,展开对徐州城西发展的谋篇布局。

此外,杭州侯潮府、无锡玉兰公馆、无锡融创熙园……融创所到之地,其所打造的项目都成为品质的代名词。可以说,“融创现象”不仅仅是购房者对高端品质的追求,更是市场下行之下立住脚跟的基石。

历经14年对城市人居的不断探索,融创在满足硬件需求的同时,还为客户定制“臻生活”高端生活价值体系,以

回归理性 品质当道

无论是无锡、苏州还是上海,融创在项目建设的过程中,都有这样一个传统——工地开放日。通过工地开放日,购房人可以亲眼见证项目在每一个阶段的打造,全方位了解产品的细节与品质。在徐州,除了工地开放日,徐州玉兰公馆还创新地打造了软装样板间、实体样板间、工艺样板间三大样板间。如此坦诚相见,不仅在徐州市场,在南京市场也非常少见,足见产品极具坚实的后盾——高品质的设计、高水准的施工、高规格的精工。

对于购房者来说,软装样板间是为了想象未来的美好生活,

实体样板间则是交付后的实际形态,所见即所得,而工艺样板间展现的则是房子建设的工艺,剖开基层,是一道道工序的毫不马虎,更是对产品品质最直接的展现与自信。

所谓三分墙面,七分打磨。在玉兰公馆工法样板间,墙面分别展示工法的肌理,从第一遍腻子到第三遍腻子,从乳胶漆的第一遍到第三遍,一一呈现“截面”。步入样板间,即可直观看到工法的过程和工序的差异,经过多道工序的墙面,更平整光洁。

除此之外,项目直观展现地暖层设计,通过地暖层、地暖保护层、粘接层,时刻保持室内每

处空间的温度平衡。

防水层墙根阴角抹圆弧角,淋浴房内设置挡水槛,并与地面整体统一作防水处理,更好地达到防水效果,降低卫生间渗漏概率。每一处悉心的设计,都是融创匠心的展现。

为了呈现给徐州更好的城市封面,融创始终坚持品质之道,以“居住”为根本目的,考虑未来业主生活的方方面面,无论是社区空间、建筑风格、景观设计,还是跑道……融创开创性的设计都带给徐州购房者新的体验。

群雄云集 格局初见



淮海新城区位图

2017年6月,徐州淮海经济区上升为国家战略,并由此提出淮海新城概念,经过一年的发展,西三环高架以东、淮海西路一路向东,各大商业配套已比比皆是。显而易见的是,西区已经在全面实施大开发,蜕变成蝶,新城初现。

也正因此,西区吸引了众多实力雄厚的房地产大鳄前来拿

地,融创、美的、荣盛、万科、中海等纷纷大手笔进驻,一方面为西区的发展提供了强有力的发展动力,一方面也丰富了西区教育和商业等多重配套,区域后发之势不可估量。

根据克尔瑞数据分析的徐州上半年单价万元以上楼盘面积与销售额来看,无论是楼盘面积还是销售额,融创在西区的融创淮海壹號和融创玉兰公馆两大项目均位列一、二两位,刚刚进入徐州市场一年多的融创,已经通过实际成绩让人们看到了自己的匠心。

作为徐州楼市的“新兵”,在2018年上半年徐州商品房企业销售金额排行榜上,融创仅凭两个项目就进入全市第五位,以

18.21亿元的成绩占据了徐州楼市5.49%的市场份额,而这样的成绩其他房企需要通过5-7个项目才能完成。

实际上,作为城市封面,“公馆系”产品是融创在每个城市都要落地的一个产品,包括徐州玉兰公馆在内,融创在全国已有11座玉兰公馆落地。融创玉兰公馆汇聚融创产品序列中的法式美学,以“品”字布局原则,保障建筑的视野和光照,最大约85米楼间距,打造恢弘尺度。石材和真石漆,呈现法式现代风格,营造庄重的空间感。

从常州、无锡到上海再到徐州,玉兰公馆也始终占据销售榜前列,并致力于提供良好的客户体验、优质的生活服务。



融创玉兰公馆效果图