

信息速递

易居中国 CRIC2008 正式上线

4月2日,一个拥有2.1万个住宅项目、1.3万幅土地信息、7600个商业和甲级办公楼项目、110万张广告图片、30万张房型图片、570万条房源信息的中国房地产决策咨询系统2008版正式上线。该系统已成为目前全国最大、最全面的房地产信息数据库,并拥有目前中国最多的核心开发商使用群。上线当日,易居中国与万科、富力、上海置业、香港中新、河南建业、上海城开、阳光发展、SPG盛高置地、景瑞、汉斯、中凯等一批国内最具实力的开发企业启动房地产市场信息服务的战略合作。

快报记者 杨连双

现代快报 双休免费看房 直通车线路

详情请查询 www.e-njhouse.com

预约热线: 85180159 13611510768

(免费乘车,风雨无阻,江北提供免费午餐)

周六、周日上午江北8:50发车

恒辉翡翠城→万江共和新城→明发滨江新城→钱塘望景花园→威尼斯水城→江岸水城→旭日上城→天华绿谷→泰山·天然居→金泉·泰来苑→华侨绿洲→南京国际化工商贸城(商铺投资)→华侨城→天润城→华欧国际友好城

周六、周日江宁上午8:50发车

江宁: 蓝岸尚城→丹佛小镇→21世纪国际公寓→武夷绿洲→百度空间→海南金色港湾

推荐海南一线海景公寓别墅,首付11万: 84731786

近期推出海景公寓看房车,欢迎预约报名: 85180159

江北发车点: (1) 华侨路威亨酒店门口(上午8:50发车) (2) 草场门车站9:00发车(56、66路车站省机关加油站旁) (3) 双门楼宾馆对面站9:10发车(21路、66路、56路、132路) (4) 江苏展览馆(上午8:30发车)

江宁发车点: (1) 江苏展览馆(上午8:30) (2) 华侨路威亨酒店门口(上午8:50发车) (3) 新街口户部街(羊皮巷菜场对面) 2路、26路、30路(发车时间上午9:00) (4) 龙蟠中路金润发超市对面(达美广场,发车时间上午9:05发车)

凭什么决战4月

亚东两盘齐售只走稳健路线

亚东集团副总裁刘成刚,刚刚买下了亚东城五期的房子。

仙林大盘亚东城,开发历史三年,连续三年蝉联仙林板块销售冠军。五期产品尚未面市,便受到了市场的关注,刘成刚自己更是不吝惜使用“三年造城之集大成者”的高度评价。高层人士此番高调的购买行为,令亚东城五期迅速引起了业界的关注。

2008年3月末,业界正窃窃私语议论着“决战4月”的主题,揣测能否在春天结束之前迎来成交的真正放量。与去年同期相比,今年的业绩实在太不尽如人意了。

这时候,亚东两大项目新房源齐开的消息来得反倒太过平静了一些。开盘几天之后的4月1日,亚东集团副总裁刘成刚在接受记者采访时,以其一贯的稳健而务实的作风,完全坦诚地披露了此时此刻开盘销售的心路历程。



亚东集团副总裁刘成刚

销售进度意料之中

比起去年开盘三个月不到便狂售七八百套新房的先例来说,刘成刚更愿意接受现在的状态:购买行为理性,价格增长稳定,销售进度适中。

据介绍,城南亚东国际公寓3月22日推出8.9两幢房源,共计159套,开盘当天销售56套,开盘一周售出60余套,销售率约40%。仙林亚东城3月29日推出250多套房源,开盘当天售出70多套,三天售出86套,销售率约34%。

“销售速度较去年当然有所放慢,这是意料之中的事情。然而市场环境如此,且此次开盘蓄水时间过短,总共不满一个月,能够取得这样的销售业绩,我个人还是比较满意的。”刘成刚表示。

当生活中的非常态每天都在发生的时候,非常态便转变为常态。买房如买大白菜的疯狂尚未走远,人们反倒不能适应挑三拣四,三思而后行了。刘成刚对此十分坦然。他解释说:“理想的销售进度是开盘销售30%-40%,至封顶销售70%-80%,最后现房阶段再售20%-30%。这样才是合理的销售周期。”相反,“如果不正常的激进的销售进度长期存在,那我反而会深深地忧虑这个行业发展的明天。”刘成刚说。

总之,目前楼市进入到一个稳健发展的理想阶段,这被刘成刚形容为:“消费日趋理性,需求日益刚性,客户关系日渐紧密。”

口碑营销颇见功效

刘成刚认为,一旦市场进入理性消费阶段,卖房靠的是口碑。

同样,之所以敢于在当前不明朗的市场环境中两盘齐售,其动力恰恰来自于亚东对品牌口碑的自信。刘成刚满意地表示:“我调查了一下,在我们的成交

量中,老客户介绍新客户的比例,前期接近50%,后期达到了60%。”

口碑两个字背后蕴含了丰富的内容。它包括一位年轻的售楼员带着病,冒着大雨,在假日的清晨,主动将合同送到大厂客户的家中;它包括亚东城不断为业主们添置的周全配套:省级优质幼儿园、志趣乒乓俱乐部、麦当劳汽车餐厅、1.3万平方米大型苏果卖场;它包括户型、景观、建材的品质不断升级,不断优化……

刘成刚不无骄傲地告诉记者:“亚东城拥有3000个老客户资源。”

“决战”前夕准备充分

对于业界传说的“决战”说法,刘成刚微微一笑。“如果说有决战,等到4月岂不太晚?”

亚东自身的战备十分充分——软件方面是“品质年”的提出,是“完美服务”的理念和实践;硬件方面,无论是亚东国际公寓,还是亚东城,开盘产品均已实现了升级。“这次的产品,集亚东所有开发经验之大成。”刘成刚如此评价。

然后是苦练内功。刘成刚说:“一个房地产企业的核心竞争力,其一表现为资金实力,其二表现为土地储备实力。最近,国内房企普遍遭遇到沉重的资金压力,国际投资环境恶化,IPO融资难以用于购地,国家金融调控毫不放松;然而对于亚东来说,我们的作风一向稳健,资金链始终最受重视,并于去年将融资提到战略任务的高度,因此我们自信可以安渡难关。相反,一些资金链脆弱的企业正频繁同我们接触,以手中的土地和我们洽谈合作开发的可能。这里我透露一下,亚东已经通过合作模式控股了城中两个土地开发项目。”

据调查,除了亚东城和亚东国际公寓,亚东在南京还拥有三大项目储备,并在溧水、镇江和广西分别拥有项目储备,发展前景可观。

快报记者 刘欣

又一个“曼哈顿”在鼓楼诞生

绿地广场·紫峰大厦全球租售

南京最高建筑、高达450米的绿地广场·紫峰大厦于近日在银河索菲特酒店宣布正式全球租售。紫峰大厦规划有六星级洲际酒店、超5A国际写字楼与顶级奢侈品购物中心。随着绿地广场·紫峰大厦全球租售的启动,南京鼓楼中央商务区整体升级,一个媲美曼哈顿的世界级中央商务区正日渐成熟。

世界500强签约入驻

随着南京经济发展水平达到一个新层次,城市的发展和开放需要一座面向世界承接国内外高端客户的现代化商务场所,城市的地位和实力需要一座能够与之相匹配、张扬时代精神的地标性大厦。上海绿地集团牵手南京国资集团,在南京市中心合力打造超高层建筑,是南京加快发展、提升形象的迫切要求。

作为南京最高建筑,以及辐射江苏和长三角的商

务地标,紫峰大厦超5A写字楼的标准,一方面匹配了世界500强企业的身份,一方面也满足了顶级商务运作的需要,可谓量身定制。记者了解到,目前已经有如渣打银行(中国)有限公司南京分行、新加坡金鹰集团、新加坡富登金融机构、挪威船级社、韩国LG物流等世界500强企业入驻绿地广场。

打造顶级商业地标

当天,负责紫峰大厦酒店部分营运的美国洲际酒店管理集团,以及负责绿地广场购物中心招商营运的美国朗润城市开发集团在推介会上分别介绍了各自的规划。

成立于1946年的洲际集团,将在紫峰大厦导入旗下洲际酒店品牌,打造六星级酒店巅峰品质。据此,洲际集团是目前全球最大及网络分布最广的专业酒店管理集团,拥有洲际、皇冠假日、假日酒店等多个国际知

名酒店品牌和超过55年国际酒店管理经验。绿地广场此次签约的美国朗润城市开发集团,总部位于美国佛罗里达州坦帕市,参与经营管理的商业地产项目:玛萨盖瑞瑞购物中心、美国圣彼得堡码头商业中心、美国米高梅大厦等。

在鼓楼的核心地段,绿地广场总建筑面积约5万平方米的商业裙楼也有了明确目标,主要定位于类似上海恒隆广场的顶级购物中心,将打造成南京乃至江苏的顶级商业地标、世界一线品牌的陈列馆、涵盖吃、穿、住、行、娱的一站式消费天堂。

同时记者还获悉,致力于打造中国顶级院线的CMG(中国)投资管理公司也与绿地签约影院投资管理协议,未来在绿地广场的5-6楼有望出现一座五星级标准的国际化影院“卢米埃影城”。

快报记者 费婕

绿城玫瑰园再度绽放 解读“真正别墅生活”



绿城玫瑰园别墅营造已跨入“造生活”的时代

继去年11月18日首次公开当日售罄后,绿城·南京玫瑰园于3月29日再次公开,加推16套独栋别墅。据悉,绿城玫瑰园本次推出的房源包括3套精装修样板房和部分西侧靠高尔夫球场的绝佳景观房。

当日虽然气温骤降,但仍有200余位嘉宾与客户陆续来到现场,体验绿城玫瑰园所倡导的“真正别墅生活”:来宾们或坐在客厅里,就着现磨咖啡的浓香,品一杯柔润的红酒;或自制烘焙新鲜曲奇,品味亲手冲泡的陈年普洱,也别有一番风味;或是推门而出,来到乐声悠扬的主庭院,参加丰盛的冷餐会,抹茶蛋糕清新,提拉米苏精致;在侧庭院,有人正在拾起画笔,画一朵鲜活的水粉玫瑰……这一切,更像一个热情的别墅主人举行PARTY款待朋友的热闹场景。

绿城相关人士这样解释为什么将“别墅生活体验”作为本次开盘的主题:绿城的别墅营造,已经走过第一

代别墅的“造房”和第二代别墅“造园”阶段,跨入了“造生活”的时代,别墅营造已不再停留在密度、容积率、绿化率等硬指标层面,而是深切认识别墅居住方式后,一种反映到生活的诉求,一种对理想居住深层次的解读。作为绿城第三代别墅产品,绿城·南京玫瑰园一直实践对理想居住氛围的营造,把居住者的生活作为绿城别墅营造的核心。

作为绿城集团进军南京首个项目,绿城·南京玫瑰园不仅要带给南京第三代别墅产品,也坚持带来绿城的品质生活。

项目链接 据介绍,绿城·南京玫瑰园地处南京唯一省级旅游度假区——珍珠泉风景旅游度假区内,北靠10万余亩老山余脉和定山寺景区,西临标准18洞昭富国际高尔夫球场,南接3000亩珍珠泉湿地公园景区2号入口。项目总占地面积约460亩,总建筑面积约9万平方米,一期47栋为典雅的地中海风格。

绿色标识塑造科技地产新风标 朗诗国际街区体验馆盛大公开

随着朗诗三期南园系统体验馆的开放,朗诗在南京全面启用了五大价值点的绿色标识。该标志以变化的几何图形作为视觉的主体,点线面形成一定的韵律,在对称中形成不断的循环,代表了朗诗科技在住宅中的融合。螺旋化的处理方式使设计本身充满动感,渐变色预示着时代感。此次朗诗国际街区推出科技住宅绿色标识,塑造的科技地产新风标,让绿色人居理想更加深入人心。

科技住宅超前领先,朗诗国际街区新标识别体系

虽然南京的建筑节能必须达到50%,但业内并没有形成“科技地产明确标准”的共识。以外墙系统为例,各个楼盘的对外墙体的介绍数据五花八门,许多购房者反复比较后仍然认知混乱。为使购房者对于科技住宅有一个清晰认识,朗诗国际街区的五大标准为“科技住宅”这一新兴品类确立了特有的标识识别系统,而此次推出的科技新标识就是这套识别体系的核心标志。

朗诗提出“科技系统的体验”也有着更大愿望:让更多的南京人,甚至周边城市的朋友都有机会享受和世界同步的建筑节能技术,以及其超前其它楼盘的人性化舒适,并将这种生活的真实体会与更多的朋友分享。往深一步说,是向人们推行一种新的生活方式,在无形中制造一种符合以后社会可持续发展的必然生活方式。

体验馆教你识别标准,科技地产有五大王牌

朗诗的最大优势就是在成熟中不断进化的十大科技系统。朗诗在销售中心内专门开辟了系统体验馆,较大程度上增大了体验规模。全面启用的“系统体验馆”将科技住宅的“五大标准”落到实处。

- 第一标准:恒温 不留空调只留春天
- 第二标准:恒湿 黄梅天不属于这里
- 第三标准:恒氧 新鲜空气触手可及
- 第四标准:低噪 远离城市喧嚣
- 第五标准:适光 阳光听你指挥

踏青又添新去处,绿标的浓情关爱

今年3、4月南京雨水稀少,浮尘与花粉扑面而来,来朗诗体验馆体会一下不必开窗的惬意,充足的湿度,隔离粉尘的春天,补充一下前日流失的水分,也是一次难得的“室内”踏青之旅。现在一踏进朗诗销售中心,就可以和放大的科技地产新标识近距离接触,感受绿色主调给您带来的绿色人居联想。

