

“大连姑娘安家记”第五季 《金楼市》热心读者 竞相自荐好房

上周五,大连姑娘王露买房中遇到的瓶颈在《金楼市》报道后,引起了读者热心关注。当日,有不少读者和中介公司拿出了自己手中的合适房源,极力向王露推荐。其中,一些由房主自荐的房源,不仅符合王露的需求,而且比较优质,乐得王露几乎合不拢嘴了。



漫画 俞晓翔

“安家计划”引起关注

“大连姑娘安家记”第四季中提到,考虑到要赶在明年秋季结婚入住,王露不得不选择在明年春节之前交付的新房。这无形中缩小了她购买新房的范围,购房难度随之增加。于是,《金楼市》呼吁那些手上有符合王露需求的房产经纪公司或房主,能够通过快报向王露自荐房源。

上周五,这个消息一经发布,《金楼市》自荐房源的专线就开始响个不停。来电中以个人为主,有的提供新的商品房,有的提供老的二手

房。胡女士是第一个打进热线的读者,她向王露推荐的是在江宁百家湖国际花园的一套全新房子。这套房子是她2006年购买的,今年12月10日就可以交付了。房子位于5幢,楼层为6/28,建筑面积128平方米,四房两厅两卫。胡女士表示,这套房子的最大亮点是,四个房间中有三个是面朝百家湖的,是一套纯粹的湖景房。

“我们准备把这套房子以73~74万元的价格出手,总价、户型、环境、交房日期都比较适合大连小姑娘。”胡女士告诉记者,本来他们也不急着

出手,看到王露有需求这才联系了我们。

据粗略统计,目前《金楼市》“安家计划”栏目已经接到了10多套读者自荐的房源,这中间还不包括由中介公司提供的房源,“安家计划”在读者中的影响正在扩大。

自荐房源很合王露的意

周一下午,记者就将《金楼市》接到的自荐房源信息汇总后交给王露。看到一条条记录在案的房源信息,王露兴奋地说她几乎要跳起来。《金楼市》的贴心服务和读者的热心关注让她感动不已,更让她开心

地嘴都合不拢了。

对于胡女士提供的房源,王露显然很感兴趣。这位来自大连的姑娘对于水景情有独钟,能够在秀美的百家湖边拥有一套中意的房子自然是她的上上选择。于是,她立刻与胡女士取得了联系。连看房的时间也约好了。

此外,对于读者曹女士提供的一套主城区内的二手房,王露也有意向。这套房子位于城东梅花山庄,楼层是2/6,建筑面积77平方米,两房一厅,其中客厅朝南,房间一南一北。曹女士坦言,虽然房龄是1998年,但她当初买的也是二手房,且时间不满五年,所以在不承担税费的情况下售价在78~79万元。综合来看,也比较符合王露的需求。

相信随着关心和帮助王露安家的“亲友团”的壮大,离她圆梦的那一天也将越来越近。

快报记者 刘果

友情提醒

如果读者、开发商或二手房中介公司有两房或小三房,总价在70万元左右适合王露需求的房子,可联系《金楼市》编辑部(84783545、84783628)自荐房源。

品牌播报

绿城集团 以价值加法迎接市场大考

10月11日-12日,浙江著名地产品牌绿城集团在杭州开展了以“共同发展,分享价值”为主题的绿城品质(产品·服务)系列体验活动,包括金秋游园、健康体检、绿城品质(产品·服务)双联展、“花开城市间、幸福千万家”绿城客户联谊晚会等活动。赶赴杭州的南京绿城玫瑰园业主再次体验到绿城产品

价值加法的真正含义。在房产市场整体趋冷、行业经受洗礼的当下,市场对产品的关注逐渐偏离原本价值,价格几近成为唯一关心的问题。作为浙江房产的龙头老大,绿城集团将旗下28个在建在售项目渗入到“绿城产品与服务品质双联展”。值得一提的是,此次双联展创造了一个与绿城专注品质

一脉相承的“居住体验”营销模式。绿城在蓝庭、桃花源等园区全方位展示绿城园区生活服务体系让业主体验,开展以绿城医院健康体检、绿城健康公司健康风险评估指导为主的免费体验游外,还安排业主在桃花源等别墅园区试住数日。

“我们希望人们关注绿城产品背后的价值,价值不是道听途说的溢美之词,而是要在园区对产品、服务全程体验后才能感受到。”绿城集团副总经理裘剑平的一席话蕴含深意。绿城至今已在全国为2.8万多户人家(杭州近1万余户)营造了高品质的园区生活,他们已享受到了品质绿城园区所带来的健康、文化教育以及生活方面的居住价值。

雅居乐花园·上品 冠军王楠亲临开盘现场

继成功举办“雅居乐花园杯”乒乓球冠军赛后,南京雅居乐花园将于10月26日隆重举行雅居乐花园·上品开盘盛典仪式。届时,乒坛世界冠军王楠将亲临开盘现场揭幕并为比赛获奖选手颁奖。

出席本次仪式的来宾可参观样板房,亲身感受36万平方米雅居乐花园豪宅社区的奢雅风范,更可参与幸运大抽奖活动。本次开盘盛典特设一等奖1名,二等奖2名,三等奖4名,奖品分别是10000元、5000元、3000元购房款或购车款,若老业主获奖,还可换取同等价值家电。现场还将抽出若干名幸运奖,奖品为王楠亲笔签名礼品。



项目实景

据悉,雅居乐花园·上品以实景现房公开发售,可选择毛坯或精装两种交付标准,开盘期间限时优惠9.1折。同时,项目同步推出10套143平方米三房特价房源,总价最高优惠11.8万元。

易展置业 | 新建筑 人为本

宁发改审[2008]3469号 2、3、4、5、6、7、8、9、10、11、12、13、14、15、16、17、18、19、20、21、22、23、24、25、26、27、28、29、30、31、32、33、34、35、36、37、38、39、40、41、42、43、44、45、46、47、48、49、50、51、52、53、54、55、56、57、58、59、60、61、62、63、64、65、66、67、68、69、70、71、72、73、74、75、76、77、78、79、80、81、82、83、84、85、86、87、88、89、90、91、92、93、94、95、96、97、98、99、100

滨江·奥城3期

滨江奥城3期 10月25日盛大开盘 准现房7666元起

河西中央区,奥体中心,最后一栋270度景观奢享,
105平米经典两居、151平米阳光三居、174平米奢透五居,恭候名士亲临体验。

新优政策三重保障 THREE PLEASANTLY SURPRISED

- 1 VIP购房卡,火热招募**
滨江奥城优先购房VIP卡现已接受申请,凭此卡享受5000元抵10000元的优惠,且自办卡之日起至开盘当天,每天更给予总价500元的优惠
- 2 置业无忧,信心承诺**
滨江奥城推行置业无忧计划,享价格保障与差价补偿政策
- 3 实力进驻,品牌保障**
滨江奥城投资商北京易展置业实力品牌进驻,专业打造中国最具成长性房地产企业
- 4 金牌物管,品质享受**
滨江奥城聘请北京威创酒店物业管理公司实行金牌物业管理(南京威创酒店物业管理集团)
- 5 认购车位,房款优惠**
开盘当天认购房屋同时认购车位的客户将优惠总房款2万元
- 6 新老业主,双重惊喜**
老带新成交的新客户可享受房款0.5%的优惠,老客户将获赠价值5000元的大礼包,老客户再置业可享受总房款的1%优惠

- 北京威创酒店物业管理集团
- 河西中央世界级商务区
- 奥体中心优势资源配套
- 千古蝶津国生生态人游
- 全新升级品质居住
- 北京威创酒店物业管理集团

贵宾专线 **86459988**

销售江苏南京市河西奥城3期 河西奥体中心与河西山景商务区
开发南京易展置业有限公司/投资南京易展置业有限公司

易展置业客户服务热线: 025-86459988

南京·河西·奥体中心·滨江·奥城·3期