

南京“第一资产增值服务平台”亮相

现代快报首届高端物业解析暨私人理财报告会即将登台

在当前经济环境下,资产如何保值、增值?新一轮调控急风骤雨,财富汇聚何处?这些都是我们急需厘清的。现代快报发起南京首届高端物业解析暨私人理财报告会,旨在邀请南京高端物业,金融机构齐聚一堂,为峰层人士量身订制资产增值方案。更重要的是,在这场盛会上,你不但可以听到知名财经评论员叶檀的主题论坛,更能结识新的圈层朋友,共同探讨财富话题,这里就是你的财富增值平台。

快报记者 文涛 制图 俞晓翔



高端物业需求旺盛

2009年,南京别墅销量达108.94万平方米,同比增长156.48%。以平均一套别墅300平方米来算,南京人日均消化10套以上别墅,相比2004年到2007年日均消化1套别墅上升达10倍。2010年别墅市场也持续火爆,千万级别墅绿城玫瑰园新推8套独栋不久即销售7套。尽管国家出台二套房首付五成等系列调控政策,但大吉山水田园几天内又售出11套。

由于土地日益稀缺,别墅成为高端人士寻求财富保值的避风港,这是南京别墅需求旺盛的主要原因。

与此同时,不少业内人士都表达了这样一个观点:高端物业,即拥有稀缺资源、具备不可复制的优势的楼盘将是本轮调控中抗跌性最强的房产之一。“高端物业的投资性比较理性和稳定,受市场外围环境的影响较小。”

“手上有钱的人,并不会因为新政的到来而减少。但是他们不会轻易出手,他们会更慎重地对待资产增值渠道。从目前招展情况来看,南京超一流高端物业都将登上这个展示平台。既有好的产品,又有金融机构介绍,这种量身订制的服务一定能满足高端物业的消费人群的资产增值需要。”活动组委会相关负责人介绍。

精英荟萃定向展示

作为高端物业展示会,此次参展的物业“门槛”单套在数百

万元以上。参观者同样也有准入门槛,主要是各大银行的优质VIP客户、私营企业主和高端物业意向客户等。组委会表示,此次展会旨在为南京的财富人士,打造一个私密交流并挑选高端物业的场所。同时,也让南京的高端物业,有机会向实力买家定向展示。这种展览模式不注重数量,却完全注重质量和实效。

“就南京的目前情况来看,高端物业的消费者缺少一个私密性强的交流平台。现代快报自2005年起开始陆续举办了两届高端物业品鉴会和别墅品鉴酒会,因为填补了市场空白而备受好评。今年的活动,更是往年的升级版。相信,一定能吸引众多高端人群。”

让高端物业直接面对自己的目标客户,将此次活动将成为南京高端物业的风向标。

私人理财专属服务

别墅买家通常都是具有更强的消费能力、投资能力的群体,对通过金融理财来实现个人财富增值有着强烈需求。他们需要高品质的私人理财服务,由专家或专属理财经理来管理投资财产,以达到财富增值的目的。

针对高端物业买家特别需求,现代快报首届高端物业解析暨私人理财报告会邀请在私人理财方面具有专业经验的银行,在展会现场为众多高收入人群提供私人理财服务和金融咨询服务,为他们定制专属金融服务。

组委会表示,还将邀请知名财经评论家叶檀做经济走势与投资环境等专题演讲,届时还将就高端物业投资、金融理财等主题与贵宾互动。

导读

新政之后,楼市十大猜想

>>>B50、B51

皇册家园三期

城中20万平米成熟大盘,历时5年,好评如潮。

2010,城中价格突破3万元/平米之时,皇册家园三期精装户型晶华收官,感恩回馈!



晶萃两居样板间实景。

晶萃两居样板间实景。

晶萃一居样板间实景。

45m²晶致一居、65m²晶萃两居

精装均价19000元/平米,开盘后价格铁定上扬

北依新街口1.5公里,东临夫子庙1公里,环枕十里秦淮 全城仅献150席
52232799 52232966 ADD:中山南路上浮桥口 鸿意地产 & 秦淮房产 联合出品

