高科荣境首开热销九成，销售额逾5亿

1月11日，仙林湖人文名宅高科荣境在全城瞩目中隆重开盘。据悉，此次项目首开3栋小高层共240套房源，面积在118–180㎡之间，短短2个多小时热销九成。其中140–180㎡的大平层户型最受热捧，没有抢到心仪房源的客户都扼腕叹息，并表示只能下次开盘再碰运气了。

现场抢购到房源的南大教授王先生对荣境的景观品质表示认可：“荣境的小区园林与仙林湖相辅相成，相映成趣，宜居性很强。”高科的一位老业主说：“我一直在等荣境二期出来，买了再买，回头客才最说明房子的品质好。”

高科荣境此次首开的产品，是仙林湖市场非常稀缺的。其118–142㎡户型均从客群的细致追求出发，满足日常空间所需之外，附赠灵活调节功能所需的面积。180㎡户型设计，注重开朗和阔度，阔景阳台、豪华主卧套房设计等，给居者带来不凡的空间体验。

高科荣境自建6000㎡18班制幼儿园，开发商最新透露，项目自带的幼儿园，正在与南京知名的几家幼儿园洽谈，最终留给荣境业主的“一定是一个知名幼儿园”。而项目距南大仅几百米、人文气息浓厚也是其一大优势。此外，金中是荣境社区里的中学。开盘现场很多客户都是一家三口来的，购房对他们最大吸引可以说就是金中学区这一个优越条件。

据悉，该项目10000㎡会所花了2亿重金打造，包含了恒温泳池、SPA馆、运动馆、宴会厅、星空花园等只有在高端会所才有的配套，未来将为业主提供花样纷繁的娱乐与休闲生活。荣境还将在明年年初打造一个社区图书馆。另外荣境依托身临桂山的优势，打造南京罕见的内置山体森林公园。

项目紧邻地铁2号线经天路站，步行5分钟即至。板块内未来还将有地铁4号线、15号线交会于此，驱车25分钟即可抵达新街口。高科荣境拥有豪华的商业配套：金鹰奥莱城、亚东商圈、东城汇商圈三大商圈，最大限度满足业主日益增长的消费需求。此外项目二期配套还建有约3万㎡的商业，荣境附近钟山国际高尔夫以及南京赛马场等高端休闲商务场所，更是业主闲暇之余修养身心的不二之选。另医疗配套方面，仙林鼓楼医院已经开诊试运行，家人健康有了坚实保障。

（周彤）

苏宁睿城最后一栋5.8米双层办公热销

2013年南京办公市场再度上演“睿城热潮”，苏宁睿城5.8米双层办公，首开售罄劲销8亿，加推再度热销全城，登南京写字楼销量新高地，完美验证了其强大的商务价值背后的市场吸引力，助力企业影响力质变。

对于成长型企业来说，在企业选址问题上，一方面资金压力较大，难以支撑其支付高档写字楼租金，一方面出于发展需要，又希望能拥有足以满足其空间需要、技术需求、形象较好的写字楼空间。苏宁睿城5.8米双层办公，以崭新的空间视角，触手可及的商务门槛，成长型企业提供两全方案，稀缺的层高，买一层得两层，约50—100㎡灵动面积。此外，苏宁睿城所在的河西新江东板块，商业商务氛围醇熟，被誉为主城第二新街口，板块内的办公场所租赁价格持续攀升，大有直逼新街口成熟商务圈的趋势，双层办公目前已经吸引了科技、贸易、金融众多知名企业的强势入驻，空前发展前景，是企业走向世界的最佳舞台。

活动链接：1月18日，苏宁置业年终客户答谢会即将盛大揭幕！

最新动态：苏宁睿城仅此一栋5.8米双层办公，限量加推房源全城热销！

南京世贸中心助力南京无缝对接纽约

由国际知名建筑事务所Gensler设计并参与执笔的南京世贸中心项目在2013年获得了多方关注，尤其去年9月份，昱宁精品酒店公寓正式公开，其65–153平米的极致空间，全方位满足高效率人士对工作与居住的多重要求，获得全球热销。

在南京河西——这个被戴德梁行国际物业咨询公司评为“中国四大最值得投资的区域”之一的地方，富顿集团以睿智、战略性的眼光选址并建立世贸中心，让纽约和南京无缝对接，2014年延续其绿色可持续发展为理念，继续按照美国绿色建筑设计认证LEED金奖和银奖标准进行最后的完美建设。

建成后的世贸中心，总建筑面积达44万平方米，总投资额约50亿元，涵盖68层总高318米的5A甲级智能办公楼、五星级豪华酒店、时尚生活广场、空中花园豪宅及世界贸易中心协会，将拥有大型购物商场，会聚国际一线商品，包括国际餐饮、娱乐、品味生活、市场品牌、亲子休闲，重现纽约第五大道的精彩生活。由MIX STUDIOWORKS倾力打造的购物商场，集动态水景、室内外绿色景观与艺术元素于一体，届时将带来前所未有的灵动空间，能让消费者在购物休闲之余感受富有活力和充满乐趣的生活方式。

投资兴建南京世茂中心的美国富顿集团，一直以技艺的手法化解东西方文化差异，在建的南京世贸中心将会是它发展路上浓墨重彩的一笔，是其在中国完美的商业建筑作品，也会在2014年吸引更多的目光，成为后来者的标杆。

（杜磊）

银亿东城实景示范区盛大公开

1月11日，一直以来备受瞩目的银亿东城实景示范区惊艳亮相。与此同时，项目引入主城顶级公办教育资源——游府西街小学。活动当天众多人士前来参观品鉴，近3万平米的恢弘示范区、3000㎡中央湖景盛大公开。

活动现场，银亿东城巨型石碑的揭幕仪式为整个活动拉开帷幕，银亿房地产股份有限公司总裁王德银先生、南京银亿建设发展有限公司总经理李敏月女士等分别回顾了银亿公司的文化理念、发展历程及未来战略规划。随后举行了隆重而盛大的银亿东城与游府西街小学的签约仪式。为了让每一个银亿东城的家庭都能够解决后顾之忧，让每一个孩子都能够得到更好的教育，银亿东城引入南京主城顶级教育资源——历史名校南京市第一幼儿园游府西街小学。名企与名校强强联手，依托两所名牌学校的优质办学品牌和优秀师资力量让孩子不出社区，即享受名校教育。从此，无论是东郊小镇的近万户家庭，还是银亿东城未来近4000户的家庭适龄学生，都将享受到高质量、高水平的教育。

银亿东城项目坐拥S122省道、S6宁句轻轨等，可实现15分钟到达中山门，30分钟直达新街口的交通便利。银亿股份更是花大手笔打造，使得项目承袭了东部富贵之气，依托于东郊小镇所构筑起来的成熟生活配套，是惠及众多业主的一大力作，一座全新的60万㎡全配套山景品质社区，也将成为人们实现精致生活、精致人生的梦想之地。

（刘雅棣）

南站茶都于2013年1月13日正式开业，一年以来，南站茶都知名度不断提高，已深入市民生活，茶商销量大幅增长。在南京市民心目中，南站茶都已经成为了主城规模大、品种齐全、交通方便、性价比高的茶城。近日，南站茶都还获得了现代快报颁发的“2013南京地产黄金铺王”的奖项，可谓名至实归。

品质深受信赖 销售屡创奇迹

自2013年1月13日开业以来，茶厂大规模集中销售的模式至少创造了四项奇迹：一、进驻新茶城第一年就开始盈利，这在以往是不可想象的，众多茶商在做好亏本销售的心理准备下，却意外得到了四面八方客户的信赖，稳中盈利，是销售上的奇迹；二、市面上超过1000元/斤的茶叶，在南站茶都只需要400–500元/斤。同时，铁观音、绿茶等均20元/斤起售，实实在在的零利润，是南京茶城的低价奇迹；三、即日起至1月16日，南站茶都所有茶叶品质不变的前提下，一律买500送500，是优惠幅度上的奇迹；四、南站茶都采用茶厂直销，茶农直接进茶都的模式，是销售模式的创新奇迹。

茶都周年庆典 全场买500送500

南站茶都茶商表示，这次一周年的庆典，他们拿出了仓库积压的茶叶，一律买500送500销售。这些茶叶大多为茶厂直接设点销售，也有少量全省独家代理商和自产自销的茶厂。因此挤干了中间环节的水分，价格实实在在看得见。不少几百元/斤的茶叶在市面上能够销售到几千元/斤。茶厂集体表示：区别于不少茶城的假打折，真忽悠，此次堪称史上最大力度的茶叶价格优惠，欢迎市民选购、比较。

回馈新老客户 精品铁观音免费赠送

凡是于2014年1月16日，前往南站茶都购茶的消费者，都能够免费领取精品铁观音3两，在烟酒茶等消费品遇冷，中央政策抑制的前提下，南站茶都能够做出此项决定，堪称首例。

有茶厂表示：“一年以来，除了老客户的光顾外，我们居然积累了不少新客户，其中不少人是慕名而来，让我没想到的是，做好了第一年亏本准备的前提下，居然略有盈利。整个大环境不是特别好，我们就在服务、品质、价格上下功夫，获得了消费者的肯定。”