

# 2014备战宣言

## 地产大佬们的“甜言蜜语”和“豪言壮语”



碧桂园南京区域总裁 刘森峰

**新春寄语：**祝福现代快报在新的一年里以现代化的速度，快马加鞭地发展。

碧桂园集团会一如既往为南京及周边市民提供最具性价比的好房。我们会以去年的碧桂园高淳项目为“跳板”，继续深度开发南京都市圈市场，不排除今年会有入驻南京主城的计划。



江苏凤凰置业总经理 齐世洁

**新春寄语：**预祝《现代快报》越办越好，成为全国最具影响力的品牌媒体。

新的一年，凤凰置业将立足南京，面向全省，走向全国，以独有的文化产业背景，将居住与人文有机结合，带来让大家耳目一新的产品，请大家期待。



翠屏国际总裁 周莉

**新春寄语：**《现代快报》是我们大家信赖的媒体，预祝在2014年取得新的成绩！

2014年，我们翠屏集团将重点研发社区服务。目前翠屏在南京拥有3家物业单位，今年会特别注重以物业服务为导向的升级，将企业的人文理念带入到物业服务里，用最好的物业服务来定义企业形象。



南京正荣集团总经理 万延军

**新春寄语：**希望现代快报一如既往地生产出更多独立、优秀、有观点的新闻作品。

2013年我们虽然被冠以“土豪”的美名，但做房地产还是要接地气才好。正荣集团将会在2014年开始开发南京这片热土，以高品质产品来应对竞争日益激烈的南京市场。



朗诗集团南京区域总经理 赵勇

**新春寄语：**祝福《现代快报》在马年一如既往地“快人”“快语”、快马加鞭，发展越来越好。

朗诗集团作为南京的“家门口”品牌，2014年还将继续以南京为企业重要发展阵地，深耕本地市场，坚持走绿色科技道路，为南京市民带来更加人性化、先进的产品，敬请大家拭目以待。



宏图地产副总裁 凌翔

**新春寄语：**感谢现代快报邀请我参加这一南京地产界的盛会。2014年，宏图地产与现代快报的合作将会越来越紧密。

感谢我们的董事长袁亚非先生长期以来对地产业务的鼎力支持。最近我们收购了南京国际金融中心，在2014年，宏图地产还将会更多的大动作。



郅城房地产执行董事兼总经理 潘慧东

**新春寄语：**《现代快报》是我喜欢南京的理由。

在马年，金马集团将继续深耕南京这片热土。我们一直看好河西板块的发展潜力，所以2014年我们依旧助力河西，走差异化产品道路来应对高地价时代对房企的冲击。



雅居乐华东区域营销总监 邵晴

**新春寄语：**祝福《现代快报》在新的一年里越办越好，办出特色，办出精彩。

2014年雅居乐地产在南京将是5盘联动格局，我们会以不同类型的产品分别满足差异化的市场需求，同时注重对集团所开发的项目充分融入雅居乐集团“构建未来地标，缔造优质生活”的理念！



南京鼎正置业总经理 黄祖德

**新春寄语：**祝福快报在万马奔腾，快报的每一位员工在新的一年里身体健康！

作为在南京的立足之作，涵碧楼项目未能在2013年南京市场中与大家见面，多少有些遗憾，由于产品设计理念新颖，为了考虑和周边环境相契合，接下来还有很多非常细致的施工设计要做。

现代快报记者 马文煜/文 现代快报记者 夏炜/摄

地王追踪

# 地王凶猛！

## 雨花“地王”亏本卖？推介会一天挤进200多人 没座位只能站走廊，开发商：本周日再办一次

一场普通的内部推介会挤进了200多人，现场座位坐不下，数十号人只能挤在走廊站着听。2014未开先红的雨花“地王”，让人不得不感叹“地王凶猛”。

上周，位于雨花风景区内的地王楼盘长发都市诸公举办内部推介会，首次对外公布其140㎡改造后高达360㎡的叠墅、超过100%得房率的花园洋房。而在不久前，该项目曾放出爆炸性消息，称其将“亏本卖”，产品的实际成交价格甚至会低于楼面地价。如此的价格定位，以及高达220㎡的附赠面积，让当天现场一下子涌入了200多位购房者。“原本这次内部推介会只针对长发都市前期的老业主，没想到来了这么多人，”连项目相关负责人也直呼想不到，“这几天现场电话几乎被打爆，还有很多人要参加，只能本周日下午加办一场内部推介会。”

现代快报记者 杜磊

得房率超100%  
140㎡实际使用面积达360㎡

上周，雨花“地王”诸公项目针对长发都市的前期老业主推出产品内部推介会，对产品的户型、面积等进行全面推介和解析。由于此前有消息称长发都市诸公首批推出的140㎡叠墅产品实际使用面积将高达360㎡，因此业内外对其都十分好奇。

上周推介会的召开则将这一好奇心彻底引爆，原本只是针对长发都市长期老业主的小规模推介会，在举办当天吸引了200多位购房者围观，大大超乎开发商的意料。

由于场地有限，不少意向客户只好在现场站了一个多小时听完全程解析。而现场的火爆使一些意向客户甚至未能挤进场内。

从此次推介会来看，长发诸公的叠墅产品在140㎡的产权面积基础上，通过对客餐厅挑高、地下室、阁楼等空间的改造和设计，另“偷”出220㎡的面积。“主城的别墅产品能做到这么高的附加面积，实在是难以想象。”有购房者不禁在现场感慨。

地王“亏本卖”  
使用面积均价比楼面地价还低

据悉，长发都市诸公首批推出的房源将以140㎡的叠墅为主，如果按照改造后的360㎡使用面积计算，叠墅的实际单价确实会比当初拿地的楼面地价还要低，实实在在的“面包比面粉还便宜”。这也难怪开发商此前一直放风称“亏本卖”了。

曾经有业内人士分析，按照长发都市雨花“地王”2010年就逼近1.6万元/㎡的楼面地价来算，经过四年的过渡期，加上人工、财务成本、管理成本等多项费用，卖到3万/㎡都难保本。

“亏本卖”和高赠送的产品信息上一周一经透露，记者了解到，仅1个星期时间就已经有200多组报名参加了推介会。而根据开发商方面的信息，长发都市诸公首批推出的房源预计也就100套左右。“首批房源肯定是贴近成本在卖的，”项目相关负责人坦言，后期房价将会有一定上涨来拉平成本。由于雨花地王项目的容积率仅1.1，就南京后期将不再批复主城区别墅住宅用地的情况下，开发方对于诸公项目非常有信心。

频打文化牌  
城南成南京文化“大本营”？

此前，雨花地王项目公布案名“诸公”，引发了坊间热议。这一颇具文化韵味的案名也表明了开发商主打文化牌的路线。“拿地之前，更看中这块地的文化历史价值，”该项目负责人坦言，“雨花台这块地以前叫聚宝山，据史料记载，正是中国三大古画《韩熙载夜宴图》的发生地。我们拿这块地，也是希望能发掘这块地的文化底蕴，盖一处符合南京文化气质的房子。”

对于案名的寓意，该负责人解释道：“诸公从字面上理解，就是诸位、各位，我们这里是想泛指当代生活在南京的各行各业的精英，他们在各自领域为南京做出了贡献，是值得我们尊敬的。而我们诸公项目就是想盖一处让这些志同道合的南京精英们聚集的社区。”据该负责人透露，诸公前期已经吸引了诸多南京文化界的名人，“到正式开盘时，大家就会发现自己的邻居有可能是南京的



文化大家。”该项目负责人笑称。

同时，该负责人强调：“本周日，诸公会再办一场内部推介，推介会上会有预订的登记，春节后正式开盘，在选房和价格上，会对参加内部预订登记的客户有特殊的政策。”

参与

长发都市·诸公内部推介会报名中

1月19日(本周日)下午，有兴趣的客户请提前预约，推介会上将会开放客户预订登记。  
推介会地址：中山路300号，鼓楼金润发西，羲和接待处

报名电话 84518888