

明星助阵, 杨坤唱嗨银泰汇



9月19日,在鄞州体育馆上演,杨坤与众多明星牵手银泰汇,见证一场星光闪耀的盛宴。

热力全开,狂欢盛宴银泰夜

银泰携17年时尚版图的精品力作,以60万m²国际级都会综合体,独据东部新城核心

区璀璨亮相。虽未上市却已在宁波掀起一股关注热潮,从活动现场就能感受到这份热情。傍晚时分,出席演艺会的来宾队伍已排成长龙,鄞州体育馆外围被人潮围得水泄不通,人声鼎沸,有些来宾用电话不断得给朋友捎去现场火爆的氛围。人山人海的现场,手中荧光棒铺满整个体育馆,随着杨坤熟悉而又独特的经典歌曲,气氛达到高潮。来到现场的王女士说,今晚大饱耳福,本身是杨坤的粉丝,又是银泰汇的粉丝,没想到这次凑到一块儿,怎能错过,必须拉着先生来现场听,没想到杨坤除了歌好,与主持人互动时那种幽默风趣完全和电视里一样,幸好此次没有错过现场目睹机会。

银泰汇,为宁波高端时尚生活而来

银泰汇作为60万m²的国际级都会综合体,位于中山路与百丈路之间,正对市行政中心。项目集主题式购物公园,都会华宅,风情商街和国际写字楼四大业态于一体,其打造的20万m²主题购物公园涵盖主题乐园、O2O体验中心、人文科技馆、梦幻水游、益智文教乐园、欢唱KTV、IMAX影院、时尚餐厅、风尚购物、精品超市、原创生活馆等,不仅为银泰汇住户提供一站式生活体验,更是整个东部新城核心区的重要生活配套,完美升级了整个区域的生活时尚与品位。

银泰汇以开拓性的创新理念,敏锐捕捉未来,携手四大国际一流团队:银泰置地、IBI集团、中国建筑和绿城风景,共同缔造城市高端住宅精品高端生活,礼献城市精英人士。

家在银泰,住繁华之上,享静谧之美

目前,银泰汇一期汇悦湾的样板间即将开放,面积区间以80-138m²都会华宅为主,舒适二房,奢华三房,三环内河,并与生态长廊、明湖和市民公园内外呼应,通过罕见的超宽楼间距,江南风景尽收眼底,是新城核心罕有的“湾岸美宅”。汇悦湾户型以方正舒适格局为基调,奢装入户大堂,大面积空间赠送、灵动布局规划,成为都市样板新典范,配套自家的综合体,缔造500米邻里式高端生活圈。

铺在银泰,赢接财富

据悉,银泰汇的鎏金旺铺也即将面市。依托银泰百货强大的品牌平台支撑和丰富的商业资源,整合商铺与大商业功能互补,每日汇聚几万人都会人潮,更有银泰汇四大业态为财富护航。

印象巴黎国庆加推16号楼

二期水岸样板区即将全新面世

9月19日加推将罄,巴黎再度逆势热销

19日印象巴黎新房源加推,即告售罄。此次加推,虽然十分低调,仅在有限的老客户内进行宣传,但仍然获得了全城关注。

据悉,印象巴黎凭借其整盘的品质力,销售稳占城西板块领先的地位,印象巴黎定位品质楼盘,可以说,独有的地段优势,对众多购房者有很大的吸引力。楼盘实景包括8.2米私制凯旋大门,让客户能感受到居住在尊贵气息;宁波首个住区无边际泳池,让业主足不出户就能享受到堪比五星级酒店的生活设施;3万m²的皇家皇家园林更是一场人居景观资源的创新,让业主推开窗户就能看见稀缺的景观。

精工品质力成就印象巴黎成为区域内的标杆项目之一,也正因此如此,印象巴黎才获得了广大置业阶层的一致青睐。

16号楼珍藏房源,贺国庆重磅出击

正是因为宁波置业阶层对印象巴黎项目的一贯支持,印象巴黎在9月19日加推新房源即告售罄之后,紧急部署了新一轮的加推计划。值此国庆节来临之际,印象巴黎为了回馈新老客户,特将整个住区中堪称绝版珍藏的16号楼房源推向市场。这一举措引发了整个城西片区的极大反响。“早就好拿出来了,9月19日这次我去晚了,本来想买95m²的户型,又脱销了,现在我在第一时间就到了售楼处,认购了16号楼,这次不用再担心好房子被别人抢走了。”一位来自城西的陈先生对笔者这样感叹。

一位布利杰置业的负责人表示:“我们也没有预料到9月19日新加推的房源会在当天就几乎全部去化,这次本着回馈广大客户的理念,在国庆期间正式推出16号楼,现在售楼处已经开始接受客户的认购。”错过了9月19日加推,岂能再错过16号楼绝版珍藏房源。

维科·馨院

127升级滨水四房加推再续热销盛况

——城央超高性价比127压轴臻品 错过不再



维科·馨院,2014维科置业深耕老城央6年醇熟升级之作,2014年首开双月销量领先宁波楼市,更荣膺上半年楼市销量三甲,继8月单月热销破百套,9月顺势加推54#127升级滨水四房,广受市场追捧,再续热销传奇。

天一约4.5公里豪宅圈 畅享城央繁华

维科·馨院,近50万m²大城原味老海曙生活圈,承老城央千年城脉,雄踞城市黄金十字

中轴,南北万达、天一商圈、奥特莱斯商圈四大商圈如众星拱月般360°环绕,享城市高端生活配套,拥有水岸枫情6年醇熟生活场,在拥享优居生活的同时,更有无限发展潜力。

墅级低密度生态社区 浓荫碧水环伺

城市里的浓荫院落——维科·馨院,泊于水岸之上,秉承高端豪宅标准打造院内生态环境,配有约288米水岸生态走廊、约4700m²中央景观花园、约1060米有氧漫步道以及多组团景观小品,进而阅繁华退则私享静谧,宜室宜居。

127m²升级滨水四房徜徉自在生活

懂得滨水而居的人,更懂得生活的浪漫。城央难寻127升级滨水四房,优居更悠居。巧妙玄关设计,空间阔绰收纳有序;三开间朝南,轻松迎接每天第一缕阳光;餐厅与客厅竖向连通,豪宅气派宽敞大气;阔绰主卧套房拥独立卫浴、超大收纳空间,空间通透畅享私密自然生活。多出一房,多出了安放梦想的空间。闲时漫步河边临水观鱼,清风明月,花香鸟语不舍岁月。

周末1600多套房源集中发售

——中海国际社区&寰宇天下两盘联动

在限购放开后,购房者追求大牌品质楼盘成为市场的新“常态”,楼市开始进入整合期,大运作、大整合的“楼盘联动”的开发销售模式被愈来愈多的龙头房企所采用。本周末,中海地产就将整合“中海国际社区”和“中海寰宇天下”两个受市场高度关注的楼盘资源,携1600多套房源联动发售,不仅展现出中海自身的实力和品牌,更是尝试主动把握市场的话语权。

楼盘联动成趋势

从本次中海地产周末两盘联动分析,首推500多套优质地段的寰宇天下,该楼盘位于江东核心地段,定位都会核心,约100-140m²户型,意在吸引想在城市核心选择购房的改善型需求。相比同类型产品,中海·寰宇天下链接江东区与鄞州区,配套丰富,交通畅达。北临老三区核心三江口,东邻东部新城,南接鄞州中心万达广场。众所周知,寰宇天下除了在江东占有区位优势是吸引购买者,另外据规划案,距寰宇天下仅300米的七中分校,暂定为滨江实验学校,计划在明年开始招生,这一点很可能成为寰宇天下联动发售的杀手锏。

提到联动的另一个楼盘中海国际社区,本次加推的中心湾1100多套核心房源,不单是针对鄞州客群,更是辐射全宁波市场。从锦园,到珑湾熙岸、珑湾别墅,翠屏湾,再到周末联动发售的四期中心湾,中海国际社区已经拥有大批忠实的业主。业内人士分析该盘,考虑鄞州东南新城的未来前景,加上罕有的3万m²大体量,作为新城核心,社区融合风情休闲区、基础配套区、生活服务区三大商业功能,是成就楼盘影响力的关键。

可以说,在以价换量的大背景下,越来越多的房企无论是开发规模,或者是宣传方式上都

打着“多盘联动”、“多盘齐发”的旗号,不少房企在战略布局上呈现出区域广泛和产品线覆盖全面的趋势,利用品牌号召力促销将成为主要手段。

提升品牌效益

“同一房企多个楼盘同时销售,提升品牌效益。”一位操盘经理表示,这种“多盘联动”的营销方式,可以进一步提高品牌影响力,做大做强自己的品牌,达到品牌与营销双赢的效果。

中海置业的销售负责人称,中海置业在宁波扎根发展,通过多年努力无论是产品、品牌、形象宣传都进行了精细化、专业化及系统化的打磨。而“楼盘联动”可实现产品线和客群的全覆盖,提升品牌效益。同时,准客户不但能够全方位立体了解开发商的品质和技术,还能和中海置业的客户们充分交流。

“不同楼盘在产品、价格、配套等方面,存在一定的差异性,不过对于购房者而言,让他们得到具体的实惠才是关键。”中海置业销售负责人表示,会在周末联动发售中给予购房者大的优惠政策。

陈诗虹/文



鄞州中心盛达城85-135m²

交2千减2万, 争抢办理中



300米,留在鄞州,留住万达

不少鄞州的年轻购房者都有鄞州情节,对鄞州充满着眷恋和依赖。众所周知,购房者受到地域性影响很大,这包括置业者的生活习惯、兴趣爱好、朋友圈、娱乐购物习惯等等。

盛达城,深谙居住者的固执和坚持,在鄞州核心地段,设计85m²正三房,为眷恋鄞州生活的85后量身定制。三开间朝南,享超10米大面宽,更兼具南北通透的重要格局优势,小户型

亦私密玄关入户厅,细心考虑85后对品质的独到要求。此外精装双人大堂,智能入户,日立刷卡电梯,私人大堂管家,公共区域24小时WIFI覆盖……独到用心的从生活需求出发,让更多年轻置业者享此前不敢想的品质、理想生活。

值得一提的是,盛达城的85-135m²户型,每个户型设计为从实用、合理、舒适,以及高拓展空间出发,使盛达城的户型实用率超出市面同面积产品,除了85m²户型之外,103m²

可扩四房两卫,让很多看过户型的人眼前一亮,103m²享三面采光,可扩展为4房,更配置2个阳光明卫,堪比120m²;135m²阔四房,亦是目前受到客户热捧的户型,一梯一户,独立入户,多重赠送空间,亮点频频。在保证舒适性的同时,亦把面积利用到最大化,舒适合理的格局设计,没有造成空间的浪费,实为同类产品的标杆。

据悉,盛达城“交2千减2万”,认筹火爆进行中。30日前,到访可领取《心花路放》首映专场电影票1张,数量有限。