



# 全屋精装送家私 做恒业主更轻松

## 恒大城市之光、山水城购房送家私，最高价值达9万元

买房子，是件大事情。买之前，要选房子合不合适、放不放心；买了之后住进去，对业主来说又是件劳心又劳力的事，比如装修完了又去选家具、搬家具……

真正好品牌的开发商，就不会只卖房子，而是会把购房者烦心、劳心的事情挂在心上，并致力于去解决。作为全国一线地产的大品牌，恒大集团继在全国率先推出继“无理由退房”后，于日前又推出“购房送家私”惠民活动。集9A精装、品牌家私于一体，在为国人为人实现“拎包入住”梦想的征程中，恒大又一次走在了全国前列。

据悉，日前启动的“购房送家私”惠民活动，甬城两大在售热销楼盘——恒大城市之光、恒大山水城悉数参与，宁波业主有幸享受这一超前服务体验。

活动期间，恒大城市之光购房送家私，最高达9万元；恒大山水城送家私，最高6万元。购房客户凭家具券，可在包括全友家私、红苹果、曲美家居、水星家纺等在内的18个知名家居品牌的全国门店内使用，家居券自激活之日起有2年有效期。

同时，活动期间认购山水城住宅的江浙沪客户，还可享受5.5折购商铺，半价购车位的巨惠。

**恒大城市之光：  
110㎡精装三房 8.2折清盘热销**

恒大城市之光，位于东部新城核心区，享完善都市生活配套和恒大专属福利。向外，文化广场、行政服务中心、学校、公园、双地铁等城心配套便利可享；向内，百万方地标综合体国际演艺中心、滨水国际名品街、康莱德五星酒店、超甲级写字楼等触手可得。

目前，110㎡户型房源所剩无几，8.2折清盘巨惠。



恒大城市之光精装实景

精装三房，不仅配备全屋地暖和中央空调等，更有考究的石材建筑立面、超宽无阻隔楼间距、3.15米层高。另悉，城市之光180㎡的新品大四房即将面世，超高品质精装、享城心繁华。

**恒大山水城：  
均价6字头 买房购车位商铺给力折扣**

恒大山水城四期13号楼开盘大卖，14号楼应市加推亦热销。为此，山水城推出巨惠活动——购每周10套特价房源的客户即可获赠最高6万元品牌家私。凡活动期间认购住宅的江浙沪客户，即可享受5.5折购商铺，半价购车位。

14号楼双水岸美宅，沿山大河全景环绕，户户一线临河，且直面中庭园林美景风光，享几十米超宽楼栋距。约80-130㎡全明户型，均价6XXX元/㎡，且享1500元/㎡名牌精装。

另外，9月3日-5日，恒大山水城将举行“金秋抽大奖，缤纷DIY”主题活动。期间，有惊喜大礼、陶艺DIY、小丑气球等精彩活动。

# 藏珑“专车”送福利 约184㎡产品轻松实现豪宅梦

红酒雪茄、豪车模特、司机管家式服务，每位乘客还有小礼物相送……近几天体验过藏珑“专车”的朋友，无不对这种精致生活与服务感到惊喜。这正如藏珑约184㎡豪宅一样，让更多宁波人轻松收获“豪宅梦”的喜悦。

藏珑“专车”带大家一次短暂的惊喜体验，而藏珑豪宅却带大家真正变身“高富帅”的可能。毗邻于寸土寸金的东部新城，藏珑约184㎡产品仅售200来万元。亲民的价格，精益求精的产品，让更多人轻松成就豪宅梦。

约184㎡匠造8大豪宅DNA，一线江景、35万方公园浓荫、实景准现房、2万方商业配套、蒂森克虏伯电梯、绿城物业直管等带来全方位的尊贵豪宅体验。户型设计上，户户拥有无敌景观面，阳台更达到了12.7米惊人阔度，尽收大东江公园的河岸风光。

超高的性价比，罕见的亲民价，以及错过再无的稀量房源，年内交付，欢迎品鉴。



# 华侨城、万科“牵手” 合创宁波“新三好”住宅

8月28日，“华侨城&万科合作签约仪式暨华侨城欢乐海岸媒体发布会”在宁波天一广场“欢乐之心”盛大举行。全球旅游景区集团四强与全球领先的专业住宅开发商首次碰撞，将给国内地产界带来新的发展思路。

华侨城是中国文化旅游产业的龙头企业，孕育了锦绣中华、世界之窗、欢乐谷、欢乐海岸等知名旅游品牌。万科进驻宁波9年，万科“三好”住宅在宁波深入人心。

此次华侨城与万科合作的宁波欢乐海岸，位于鄞州中心区，项目总投资逾百亿，三面环江缔造约70万方的城市客厅。其中欢乐海岸现代精品住宅区，将由华侨城与万科合力打造，目前该项目已获住建部批准成为宁波首个国家级智慧社区。



# 中哲时尚城“三分王”30强诞生 50万出头，抢住鄞州中心区

8月29日—30日，由中哲时尚城发起举办的“谁是宁波‘三分王’”投篮挑战赛半决赛，在创新128广场举行。200名投篮高手经过2天角逐，“30强”选手全部出炉。比赛结束之后，中哲时尚城还为每位晋级半决赛的参赛者颁发了小米手环。

两天的比赛共分了6场进行。每场比赛，前5位性感热辣的篮球宝贝们首先带来的活力十足的开场热舞，在动感的音乐和火辣的舞姿中，现场的氛围一下子就被点燃。

这场半决赛令人难忘的除了紧张激烈的投篮比赛之外，轻松愉悦的环节更多，互动的节目也一轮又一轮的上演。红牛饮料，电影票现场好礼送了一波又一波。穿插在比赛中的现场互动问答与BMX小轮车队表演也是精彩纷呈。



中哲时尚城，鄞州中心区，16万方城市时尚综合体，一期住宅约73-115㎡两至三房正全城热推。50万出头买两房，70万出头买三房，中心区生活，超高性价比！目前，存8千抵3万巨惠认筹正火热进行中。据悉，样板房将于9月中上旬开放，敬请期待。

# 新城控股落子镇海新城

8月29日，新城控股2015宁波人才专场招聘会于宁波海曙区威斯汀酒店火热举办，本次招聘会持续整整一天，超过3500多名求职者参加，现场人流不断，异常火爆。

中国房地产20强、华东品牌价值的房地产企业——新城控股集团，于2015年7月强势入驻宁波，摘得宁波镇海新城这一优质商住地块，规划拟建成大型商业综合体——新城吾悦广场。

# 一个非传统大牌开发商的豪宅项目，何以三天卖了5个亿？

一个没有大肆宣传的豪宅楼盘，却三天时间悄悄的卖过了5个亿；一个首度进军房地产的新人，却刷新了宁波豪宅精装标准的极限……

作为传统地产领域中的另类，金盛·金馨虽在宁波实业界享誉已久，在地产业界却还是新手，一无经验，二无品牌，三无队伍，却要做宁波豪宅的标准，谁能相信？

然而就是在这样的质疑声中，金馨依然低调地在做着自己的事。无论是产品细节还是销售数据，金馨都给了市场一个惊喜，一切出乎所料，一切却又在情理之中。

**有人快进快销，有人坚持“慢工出细活”**

在地产商们普遍追求快进快销、规模化扩张的年代，金馨的“沉稳”让人颇有些不解：明明可以早点预售早点回笼资金，却坚持80%实景呈现后再销售；明明就近就可以找到的树种，非要不远万里跑遍大半个中国去挑选；明明可以委托加工的石材，为了避免细微的误差仍坚持收购工厂自己重金请老工匠慢慢加工……一切都

是为了能最好的呈现产品的精致与考究。

对于“慢工细活”，金盛董事长有一个朴素的信条：“人们把一辈子的时间都交给你造的房子，我不允许出现差错，宁可多花些时间慢慢做。”

**一个成本控制的时代，  
却还有人奉行“投入投入再投入”**

在经历了阵痛之后的房地产市场，成本控制已经成为每一个开发商最为关注的事。然而，对于金馨而言，“成本”却是最被忽视的一个词。

负责金馨的园林工程师曾说：“我们找树，老板从来不问树贵不贵，只问好不好。”的确，在投入上金盛董事长说的最多的一句话就是“加，再加！”于是，在金馨的消防楼梯里被铺上了来自阿富汗的黑金花大理石，即使你一辈子也走不上几次；于是，在金馨的厨房，所有的配置都被升级到了顶级品牌的顶级产品线：德国原装进口拉丘那整体橱柜、德国铂浪花岗岩水槽、美国进口爱适易垃圾处理……

**一个标准流水线作业的时代，却还有人热衷“亲力亲为”**

作为一个成功的实业家，金盛董事长对于产品的理解只有两个字“用心”。很难想象，一个身家几十个亿的富豪，每天不是出现在工地上，就是在去往项目选材的路上。

金馨负责精装修的老总这样说到：“这是我做过的项目里压力最大的一个，因为董事长随时可能会来突击检查，如果达不到他的标准他就亲自敲掉要求你重做。“曾经有人开玩笑说，金盛董事长也许是中国身价最贵的民工了。一句玩笑话，却道出了金馨背后的与众不同——别的房子，是工人在为你负责，而金馨，却是亿万富豪在为你负责！

其实，在这个浮躁的年代，我们最缺乏的往往是沉下心来做好一件事的心态和勇气。也许金盛金馨没有响亮的品牌，没有引以为傲的履历，也没有深厚的开发积淀，但他却有一颗最贴近宁波人的心：闷声不响，用心做事。也许在外人看来，这是“傻”，但我们始终相信，真正的价值，不在口头上，而是在客户的心里。