

复地·崑玉国际引领滨江豪宅生活

万豪酒店领衔国际梦之队进驻湘江

6月9日，万豪酒店与复地·崑玉国际项目的合作签约在复地·崑玉国际营销现场正式达成。

这一举动，意味着复地·崑玉国际不再是个单纯的“造梦者”，顶级酒店满足商务娱乐需求，国际化生活的蓝图已然启幕。

新豪宅，赋予长沙豪宅全新涵义

复地·崑玉国际拥有千里湘江最美的一段岸线，俯瞰间，橘子洲、岳麓山、湘江水皆收眼底；并雄踞长沙主城央轴，芙蓉中央商务区、五一商圈环伺左右，交通路网纵横交错，可以说崑玉国际坐拥了长沙最繁华、最热闹区域，如此天赋优越地块，也才能涵养同步世界的顶级豪宅。

复地作为中国高端地产运营专家，致力打造一座长沙前所未见的顶级滨江豪宅，一处珍藏绝版景观的城市中央核高端居住区。

梦之队，助力成功者人生蓝图

当天现场，复星国际集团作为深耕中国20年、专注中国动力的国际投资集团，携旗下全球高端企业组成“国际梦



万豪酒店签约进驻复地·崑玉国际。

之队”亲临现场，助力崑玉国际问鼎长沙豪宅市场。

同时，中国最具影响力的太极文化品牌易太极、世界最著名的国际连锁酒店旅游度假机构之一的法国CLUB MED地中海俱乐部、中国第一家外资私立医院和睦家也都悉数登场，为崑玉国际进军长沙首席滨江豪宅之路助上一臂之力。

复地·崑玉国际，作为复地第九代高端产品“崑玉系”的首创之作，其集纳万豪酒

店、国际甲级写字楼、滨江豪宅群、国际公寓以及采用上海新天地模式打造出的泛会所式商业街区，使之成为具有国际商务属性的滨江高端住区。而复地·崑玉国际的豪宅血统，则不仅仅是对长沙豪宅标准简单的物理升级，而通过资源嫁接与生活方式融合实现了长沙豪宅一次质的飞跃。

正如复地某负责人所言，复地提供给消费者的，不仅仅是房子，更是附加于房子之上的服务、圈层与平台。 ■记者 石曼

巡盘

86折买“大城”最后8天倒计时

9400亩湖畔栖居，6000米水岸作伴的“大城”碧桂园·威尼斯城，眼下热推的78-135㎡湖景高层，只要缴1000元诚意金“拼团”，最低可享86折优惠，目前仅剩最后8天。记者从楼盘处了解到，本周VIP客户还将按“先到先得”顺序，送出限量品牌香粽。

松雅湖、捞刀河、松雅河拥揽，四面临水，四周环翠，独踞腾飞岛，揽3000年湖湘沉淀，是目前长沙唯一岛居社区。私家大桥，这一端是湖湘岛居唯一的优雅，那一端是城市副中心的繁华。在碧桂园·威尼斯城，历年各大节日、周末苑区都有不同的主题活动举行，本周温情父亲节，手绘咸鸭蛋送温馨祝福。

另外，以“描绘你眼中的碧桂园”为诉求、最高单项奖8万元，总额逾百万巨奖的“碧桂园全球V视界大赛”正式开启。7月8日18:00前，将你的微电影作品、摄影作品上传至邮箱bgyvision@126.com。微小说作品参与方式是：6月1日至7月8日期间，关注@幸福碧桂园微博，以发布话题微博的形式参与，微小说开篇设置为#碧桂园微小说#，并@幸福碧桂园，详情请登录碧桂园官网 <http://www.bgy.cn/v/Html/index.asp>。 ■记者 石曼

兆基·君城首次开盘售罄

6月10日，位于宁乡的兆基·君城首次开盘，吸引了近千名购房者到场，数百套房源几乎售罄。现场公布的价格显示，开盘当日兆基·君城推出折后最低价2980元/平方米。

兆基·君城是兆基集团在宁乡的第一个项目，也是兆基地产在宁乡重金打造的新一代豪宅标杆。据了解，兆基·君城位于宁乡政务中心，紧邻文体中心。自5月25日样板间开放以来便受到客户的关注与青睐。项目负责人介绍，项目优越的生态环境，70%的景观占地面积，完善的休闲健身设施，8万平方米高端旗舰商，豪华双会所，可以满足各类人群的生活需求。 ■记者 唐珉

第一家专业儿童商城入驻东塘

“全场WIFI、37°直饮温水”……东塘大都市商业街打出了“港式商城就在第7区”的广告。由香港婴童美控股有限公司打造的婴童美商城，目前招商已经启动，已有大型游乐场、铅笔俱乐部、日、韩等50家一线品牌入驻。

预计9月1日，长沙人将在东塘看到别样的港式商城，婴童美定位于0-14岁儿童和妈妈，这个商城涵盖了吃喝玩乐业态，从一站式购物到一站式服务升级。 ■记者 唐珉

醉美西班牙风情盛放楚家湖

6月10日，近600位深业堤亚纳湾业主、越野E族高端会员汇聚楚家湖畔深业堤亚纳湾营销中心，共享西班牙葡萄酒品鉴会。深业置业董事长徐美平和纳新红酒相关领导共同开启了价值59800元的伊科塞斯珍藏干红葡萄酒。 ■记者 唐珉

地产“黑马”佳兆业招兵买马

近来，佳兆业好事连连。

5月22日，佳兆业获得“2012中国房地产上市公司百强”综合实力第15名；6月5日，原中建一局总经理季加铭加盟佳兆业，担任执行董事兼副主席；6月6日，佳兆业砸下4.07亿元抢得嘉定区马陆镇28-01地块。

在大环境并不理想的背景下，地产界“黑马”佳兆业为何一反常态，既频繁拿地，还招兵买马？

受调控影响，去年下半年以来很多房企发展不佳，佳兆业反而能保持快速发展，一直令季加铭感到好奇。他说：“选择一家公司，并不是看其规模大小，而是选择

企业团队，选择企业战略，选择成长性。”

2011年，佳兆业完成了全国24个城市59个项目布局，战线进一步延伸至全国五大经济区域的一线到三四线城市。凭借其快速发展战略，佳兆业实现了合约销售金额达到153亿元(2010年为101亿元)，同比增长52%，顺利完成经营目标任务，成为2011年少数能够顺利完成目标任务的开发商之一。销售面积的增长和销售总额的上升，使得佳兆业的实力不断壮大。

“这符合公司先做大、再做强的企业目标。”佳兆业地产集团长沙公司营销总监李少波指出，“在做大的基础上，公司将深耕细作，继续巩固一线城市，做强二线

城市。同时，企业内部则通过做内功，增强业主对佳兆业的口碑效应，使佳兆业品牌真正进入到一流房企品牌行列，这也是公司变低调为高调的主要原因。”

业内人士认为，大型国企高管加盟民营上市企业并不多见，从此次人事变动中可以看出，“地产黑马”佳兆业近几年保持了快速发展，行业影响力不断提升，吸引了行业高端人才加盟，但佳兆业此举很有可能在为新一轮快速发展做准备。

目前佳兆业在湘已经有5个项目。在长沙发展的过程中，佳兆业将瞄准机会，做出更多对城市贡献巨大的项目。

■记者 石曼

为什么绿地是“中国写字楼首席专家”？

没有扛鼎行业的雄心韬略，成就不了专家，中国写字楼开发领域，“行家有很多，专家只有一个”，那就是绿地集团。

【实力决定】营业额成功跨越世界500强门槛

绿地集团，中国综合性地产领军企业，在以房地产为主业的综合企业集团中排名第1位，在2011年中国500强中位列第87位，实现业务经营收入1831亿元，已经超越世界500强的各项经济指标，相关权威机构将在下半年正式更新世界500强名单，绿地集团，势必榜上有名。这份荣耀，在中国地产界，更是唯一。

【蜚声世界】15座超高层地标的缔造者

创高度之新，创技术之新，创理念之

心，15座世界级地标建筑，有3幢位列世界超高层建筑前10名，它们共同成就了绿地集团“中国写字楼首席专家”的傲然身姿。

集团目前建成和在建300米以上超高层建筑达11幢，这些项目均已成为当地品质标杆和技术领先的典范。值得一提的是，绿地集团是规模性、集团性的超高层缔造者，而非只是创造单个超高层作品，这一点正是其它地产企业所无法企及的。

【快速扩张】战略布局24省60余城

2001年起，绿地集团开始大力实施全国化战略。房地产开发经营作为绿地集团的核心主导产业，项目遍及上海、北京、天津、重庆、广州、南京、济南等全国24个省60多座城市，真正实现“重点城市的重点分布”的战略布局。不久的将来，中国10大

高楼排行榜中，“绿地籍”将占据半壁江山，中国的每一座一线城市，必有绿地创造的超高层地标性写字楼，开创城市、政府与企业共赢同辉的盛世局面。

【技术领先】先“立地”而后“顶天”

商业地产包括写字楼开发是“瓷器活儿”，大多数房产企业碍于没有“金刚钻”而只得望“商”兴叹。绿地集团凭借在全国写字楼开发界的大佬地位，胸怀盛世伟业，扎根城市热土，以企业梦想刷新城市高度，领跑中国超高层建筑领域。

当一个伟大的品牌落地于一个心怀伟大理想的城市，城市商务蜕变已成必然；当企业的精神高度与建筑的物理高度遥相呼应，城市地位升级刻不容缓。绿地来到长沙，梦想扬帆起航。 ■记者 石曼

经济信息

绿地公馆万人比房凸显长沙最佳人居价值

开盘狂销过亿，绿地公馆完美三房热销全城，6月底即将特惠加推

当绿地公馆的比房信息在市场上公开后，激起了市场强烈反响，一个月时间下来将近一千组诚意来访、来电，许多客户在现场参加完比房活动之后，由衷地感

受到了绿地集团不凡的品质与绿地公馆完美三房的超高性价比。

为一套房子，跑遍全长沙，最后还是选择绿地公馆

张女士是一位完美主义的终极奉行着，她和女儿两个人跑遍了长沙内六区所

有的楼盘，跟房子有关的因素她几乎都要逐一考虑个遍，来绿地公馆前，她本已经在在一个楼盘交了定金，在看到绿地公馆的比房单张后，抱着再多看几家的态度，来到绿地公馆海派营销中心，对比完美三房指标体系逐个考察后，张女士对绿色建筑产生了浓厚的兴趣，免费赠送太阳能热水系统，让她赞不绝口，没作多想，就决定了转订绿地公馆15#栋的中央景观住宅，“幸亏绿地公馆举办了这次比房活动，现在终于可以放心了”。跟

张女士一样的还有来自邵阳的滕先生，他也是通过比房觉得绿地公馆最符合自己的居住要求。像这样的客户在绿地公馆还有很多，通过万人比房活动，让他们对绿地公馆的居住价值有了更深的认同。

绿地公馆万人比房活动还在持续进行，目前二期中央景观90-100㎡新品即将特惠加推，绿色生活俱乐部正火爆登记中。入会即可享受1%的购房优惠、比房即减2000元购房款！