

中建地产登陆长沙 扛鼎运营梅溪湖

8月,中建地产落地长沙,她将揭秘两个问题:第一个,中建地产为何而来?第二个,中建地产的魅力在哪?

细心的市民应该早就注意到了,8月4日,中建·梅溪湖壹号接待中心亮相长沙最顶级、最高端商场——美美商场,一时间,长沙市民纷纷侧目。

8月10日,中建地产在长沙召开品牌发布会。逾300位各界嘉宾及客户齐聚现场,中建地产在展示其世界500强前百强央企地产巨擘魅力的同时,中建地产进驻长沙的标杆之作——中建·梅溪湖壹号于万千期待中璀璨亮相。

爱心牵手中国少年儿童基金会

发布会现场艺术气息浓郁、活动新颖且颇具国际化格调。长沙中建梅溪湖房地产开发有限公司总经理魏浙表示:“梅溪湖项目是中建地产来长的开山之作,我们将引入国际高端滨海豪宅理念,以人文的厚重感来诠释中建·梅溪湖壹号。”

位于梅溪湖国际新城核心的中建·梅溪湖壹号,雄踞3000亩梅溪湖唯一半岛,坐拥2公里湖岸线,扼守“长沙未来城市中心”之“心”,兼备天赋湖山与繁华便捷,将成为梅溪湖国际新城最大规模、最顶级的唯一半岛别墅居住区。

据了解,接待中心在美美商场1F中厅开放后,有众多慕名者前来咨询。企业主张翔兵表示:“从接待中心细节和服务所展现出的品质足以体现中建地产打造中建·梅溪湖壹号的强劲实力和别致用



发布会现场,长沙中建梅溪湖房地产开发有限公司总经理魏浙讲话。

心,很期待中建·梅溪湖壹号的面市。”

此外,中建·梅溪湖壹号与中国少年儿童基金会成功签约,客户每购买一套房源,中建·梅溪湖壹号将向中国少年儿童基金会捐献500元人民币,为贫困地区的孩子们奉献爱心。

活动现场,2位幸运客户荣获主办方提供的“港澳双人豪华游”重量级大礼。

作品遍及全国34个城市

如果你不熟悉中建地产,那么你一定熟悉俄罗斯联邦大厦、迪拜棕榈岛、上海环球金融中心加上水立方,这些你听过的伟大建筑都是中建地产打造的。

中建地产是中国建筑旗下的全资子公司,其作品遍及全国34个城市。对于一家整合万里疆土、志在“筑福天下”的地产央企而言,中建地产魅力非凡。一脉传

承中国建筑缔造全球地标的精工品质,扎根湖湘,参与梅溪湖国际新城一级开发运营,与政府一道运筹全局,大力推动区域的全面腾飞,成为新城崛起的核心动力引擎。

本次品牌发布会,意味着中建地产品牌在长沙正式落地,同时也预示着中建地产将以“壹号”豪宅珍品标准打造标杆之作——中建·梅溪湖壹号,领创全新梅溪湖时代。

作为国家级城市运营商,中建地产通过对产品模式的不断研究与创新。“壹号”系列择址西安、天津、武汉、成都、乌鲁木齐等城市,触手可及都市繁华,尊享成熟人文环境与生活配套,独揽得天独厚的生态景观资源,成就区位优势标杆和城市居住典范。

■记者 石曼

鑫远集团双盘联动 开盘全城热销

在刚刚过去的这个双休日,鑫远集团几乎聚焦了全城的目光,其开发的鑫远·熙山和鑫远·尚玺分别于11日和12日开盘,吸引了大批客户认购,开盘当天解筹率均超过了85%,逆势热销。

据了解,鑫远·熙山和鑫远·尚玺均位于省府核心,芙蓉南路、书院南路、湘江大道等多条城市干道纵横交会,路网发达通达全城,周边配套丰富,商业汇集,满足业主高品质优越生活需求;三馆一中心、鑫远城市广场等众多文娱场所争相辉映;省府文化公园、豹子岭公园等环绕,环境清幽景色宜人。

鑫远·熙山与百年名校明德中学仅一墙之隔,此次推出的91—134㎡经典N+1户型采用多阳台、大飘窗设计,性价比极高。鑫远·尚玺地块天赋稀贵,是天心南城省府正中央区唯一正发售的顶级墅质社区。此次推出的16号栋户型面积为165—200㎡,据相关人士透露,接下来将推出9号栋125—139㎡墅质官邸,相信届时它必将延续16号栋的销售热潮。

■记者 石曼



“低门槛”进驻长沙黄金江岸线? 蓝湾国际广场“多变小户型”重磅登场

沿江豪宅次第开。湘江东岸线,两桥之间,保利、华远、万达、复地等国内一线开发商脚步铿锵,长沙沿江居住形态正彻底改观。总体而言,“好地段、大户型、高总价”,是这些豪宅的标签。

记者了解到,在保利国际广场“隔壁”,蓝湾国际广场即将重磅推出的“多变小户型”,将采取初期首付一万元的价格策略,此举或将掀起“低门槛”购买长沙黄金江岸线风潮。

“一万元能买什么?蓝湾国际广场一定要去看看!”正准备出手买套小户型、但一直找不到中意房子的周芹,欣喜异常。

江岸线上的“另一种选择”

对于很多普通购房者而言,随着城市化的进程,占据城市最核心区位的沿江住宅,价格“水涨船高”,实现靠江居住的机

会越来越小。

“蓝湾国际广场以玲珑身形突进黄金江岸,给想买江景房或靠江居住的购房者另一种选择。”有业内人士分析。

为了让门槛更低,给更多购房者“公平的机会”实现梦想,蓝湾国际广场即将推出的产品将采取初期首付一万元,“这样大大降低了购房压力。”周芹认为。

蓝湾国际广场相关负责人介绍,正是因为考虑有很多想买房的刚需人群,所以推出了灵活的付款方式,据悉,此次推出产品属40年产权的商业性质,不限购、不限贷,首付50%,以30㎡的面积计算,首付1万,三个月内付款至首付一半,2013年年底交房时再付清剩下一半,就完成了首付,大大降低了置业门槛和购房压力。

蓝湾国际广场还紧挨着保利万豪酒店以及大超市等完备配套,“以后朋友到

我家做客,这样地段的房子,都很有面子。”周芹感叹。

“灵活多变”48㎡精装变两房

据了解,蓝湾国际广场推出30~50㎡²精装小户,每户约10㎡²超大赠送面积,总价30余万元就能抢占南湖中央豪装公寓,总价50余万就能抢占48㎡²豪装两房。

“之前询问了蓝湾国际广场的置业顾问,知道蓝湾国际广场全屋采用品牌装修,拎包入住可入住城市最中央,抢进江景豪宅区,真是无可挑剔。”购房者王强指出。

蓝湾国际广场,身处两大干道书院路与南湖路交会处,近邻五一商圈,踞滨江CBD中央,南湖隧道拉通在即,地铁3号、4号线站口,四通八达的交通枢纽,稀缺资源所在决定了蓝湾国际广场的战略价值。

■记者 石曼

中国·湖南成长型企业高峰论坛召开

8月16日,中国·湖南成长型企业高峰论坛在长沙举行,湖南省商务厅领导、逾600家湖南成长型企业决策者、湖南融资担保公司及银行高层、全球成功网商代表、湖南网商联盟企业代表莅临现场。

本次高峰论坛由湖南省商务厅主办,长沙本土专业性房地产门户网站好房网、湖南省商务厅官方网站湖南外贸网、全球领先的小企业电子商务公司阿里巴巴承办,世界500强绿地集团的绿地中央广场·紫峰特别支持。

在政府的重视牵头下,多方强强联手,邀请到深圳市创新佳股份董事长吴君、厦门卡耐基成功素质学校校长余志斌两位国内知名管理专家作为主讲嘉宾,致力于打造一场实体经济的高端主流峰会,与湖南成长型企业 and 外贸企业共同探讨发展良方,搭建多方交流平台,挖掘商机。

峰会上,主讲人吴君和余志斌先后围绕《赢在管理—如何打造外贸团队》、《赢在管理—总裁影响力》等主题,针对如何打造外贸团队、企业管理等议题展开了生动的演说,并现场与嘉宾分享了他们的实战经验和企业管理之道。

■记者 石曼

福晟集团第四项目落子长沙 钱隆世家营销中心奢华开放

8月10日,位于芙蓉北路钱隆世家营销体验中心正式开放。

经过近一年时间的精心打造,钱隆世家项目终于在无数的期许中璀璨绽放,初露华丽容颜,同时,两套奢华样板间也同步呈献,并全城接受预约咨询。长沙市光彩事业促进会副会长、湖南福晟集团董事长潘俊钢先生与长沙市工商联副主席李伟先生共同为舞狮点睛。

钱隆世家位于长沙市开福区兴联西

路东侧,距芙蓉北路仅100米,坐享鹅羊山公园、秀峰公园的先天优良环境,项目总用地250余亩,总建筑面积近50万平方米。

钱隆世家距离伍家岭商圈(四方坪)仅5分钟车程,交通路网四通八达,位置得天独厚,芙蓉北路+银盆岭大桥+北二环+三汊矶大桥+福元路湘江大桥+地铁1号线+火车站(京广线),速来速往,城市进退间,即可逍遥掌控。

钱隆世家是福晟集团进军长沙后,继钱隆博品、钱隆学府、钱隆首府成功开发后的第四个住宅项目,担负着构筑“长沙钱隆系”的历史使命。福晟集团,中国房地产百强企业,中产阶级住房领跑者。1993年创立,发源于广州,壮大于福州,布局于漳州、长沙、成都、南宁、赣州、天津等城市。20年深耕细磨,恪守公平公正;20年地产传奇,带来钱隆世家。

■记者 石曼