

货真价实： “楼市硬通货”领跑大宁！

一期开盘遭疯抢，二期开盘两周定销逾百套，售楼处每周人头攒动，作为楼市“硬通货”，大宁瑞仕花园能在弱市之中脱颖而出，领跑大宁，最终凭借的仍是“货真价实”！

现象

开盘2周定销逾百套 弱市之下，开盘现场依旧被挤爆！

11月6日10时左右，位于市中心的大宁瑞仕花园二期楼盘全新登场，项目吸引了瑞仕品牌的追随者和有志于置业市中心的买家前来认购。现场人头攒动，场面十分火爆，为了方便、有序地满足购房者的需求，开发商不得不采取“限流”措施，买家需要分批次进入场内看房、买房。

大宁瑞仕花园的负责人介绍，房产项目前期蓄客效果不错，开盘当日更有部分买家慕名前来，人气极为火爆。这说明他们对瑞仕品牌很认可，并对品牌未来在市场中的表现充满信心。据悉，开盘仅两周，大宁瑞仕花园累计定销逾百套。

笔者在售楼处现场发现，原本房产售楼处门前偌大的空地被临时改造成了客户的休息区和等候区，现场座无虚席，更多的买家则是围站在沙盘四周，仔细聆听售楼员的讲解，不少人边听边点头，纷纷夸赞“买这样的精装房非常值得”。



马太效应发力 瑞仕花园演绎“强者恒强”

在楼市弱市下，开发商只有拿出货真价实的产品才能真正吸引到买家。无疑打折、促销是应对资金链紧张的好方法；但是人们也很容易发现，一些开发商在应对市场问题上，并未打出价格牌，反而是以其过硬的品质确立自己的价格标杆。显然，这是“强者”应对楼市“暴风雨”的重要手段。随着调控的深入，房地产企业之间的竞争差距正在拉开，房地产强者恒强、弱者恒弱的马太效应正在凸显。

大宁瑞仕花园就是其中的典型，其将“强者恒强”演绎的淋漓尽致。在面对楼市“降价潮”来袭时，大宁瑞仕花园依旧自信满满，不随波逐流，充分相信自身产品的实力。事实证明，项目的自信来源于项目建造之初充分的准备，50%绿化率，65%节能率，完全人车分流，丰富的精装经验……等等都足以为其价格保驾护航。

业内人士： 2011年收官在即，出手正当时

业内人士指出，目前楼市之所以出现有的价格坚挺、人气火爆，而有的不得不通过打折才能卖房子的原因之一就是开发商对自身产品的先期投入和产品要求的不同。例如，某普通楼盘，在楼市“牛市”行情下，可以“跟风”上涨，但到了弱市就不得不把虚高的价位调回底线。

因此，当下可以看作是楼市的重新洗牌，改善型需求的客户依然购买欲望强烈，且购买实力雄厚；为此，能够始终保持产品力坚挺的项目就是真正受欢迎的好房子。

同时，业内人士还指出，2011年最后的1个月是改善型和投资型买家的绝佳机会。近日，央行发布的2011年第3季度储户问卷调查报告显示，在基金理财产品、债券、股票和房地产等诸多选项中，“房地产投

资”仍为居民投资首选。尽管去年以来，相关部门针对房地产行业频频亮剑，调控举措堪称史上最严，但依然有23.6%的居民选择房地产投资，比上季提高1.4个百分点。这一调查结果说明在很多消费者心目中，只要有机会，有资格，有钱，房产依然是投资的第一选择。

目前看来，调控政策卓有成效，房价已经出现了明显的回落，但值得注意，本轮调控主要针对的还是市场的投机行为，从长期来看，改善性置业者当下买房价值空间还很大。分析指出，房地产在过去10年的发展中，一直是在曲线中前行的，城市化进程还在进行中，需求旺盛依旧，而现在正是楼市价格比较合理的时期，有需求的购房者可以行动了。



业主： “买大宁瑞仕花园一步到位”

在大宁瑞仕花园的购房者中，不少人拥有多次购房的经验，选择大宁瑞仕花园就是冲着其地段好、产品好、物管好而来。

项目一期的老业主介绍：“大宁瑞仕花园因为地处大宁国际板块的核心位置，周围不仅生活配套设施齐全，而且拥有从幼儿园到小学、中学、大学非常完善和高端的教育体系。同时交通便捷，1公里连接内环高架，多条公交线路直达……”显然，项目充分体现了市中心楼盘的方便与快速。

不仅如此，项目的亮点还在于社区环境和精装品质。王先生就很喜欢社区超高的绿化率，他表示：“市中心拥有50%绿化率的楼盘比较少，人车分流后整个社区更是成为了大花园，我不用担心傍晚散步时还要去趋避车辆”，同时他还对室内精装赞不绝口。据项目负责人介绍，大宁瑞仕花园“精装样板”的精髓表达的十分充分，每个细微环节都精益求精，无论是浴室内的“浮岛”设计，还是隔音性极强的旭格门窗，甚至小到抽水马桶旁的电源插座甚至宽带接口，都经过了反复的推敲，最终给到业主最舒心的精装交房标准。又如154三房房源的超大阳台，超过10平方米，都让居家变的更加惬意。

除此之外，大宁瑞仕花园二期更采用了国际鼎级品牌的尖端产品，比如，每户配置的大金多功能VRV空调系统，集生活热水系统、地暖系统、空调系统于一身，完全实现分户控制；夏季空调外机所产生的热能也可以作为夏季生活热水的热量来源，既节能又环保。

刚刚交完定金的方先生表示：“买房就要买得放心，一步到位，未来生活中拥有优质的服务，瑞仕品牌在这些方面总能让人满意。”

据了解，项目二期房源约为150平方米、164平方米、177平方米的大户型及少量一房和两房，主力户型得房率高达80%，精装入户大堂，入户感受相当气派；客厅面宽达5米、甚至6米，同时卧室的面宽也达4.2米。

以上均为实景图 以上均为建面