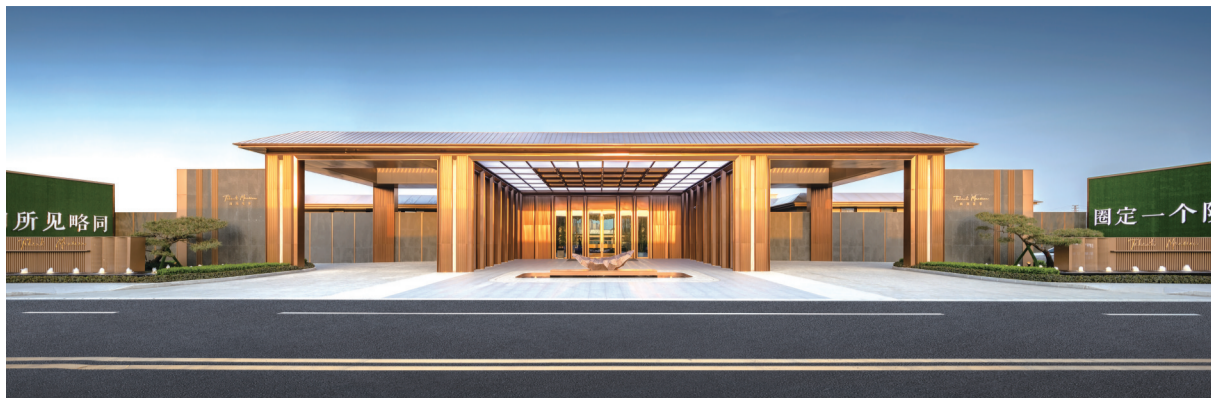


□李林

2024年即将落幕,这一年,常州有哪些瞬间让人铭记?是凤凰传奇首站引发全城轰动,还是蔷薇公园水杉染上红色漫天遍野,抑或是常州首个以旧换新落地实施带来的市场震撼?

时光向前,从春日到冬天,嘉宏集团“以旧换新3.0”也即将迎来收官。此刻,我们以年度盘点回顾嘉宏集团率先响应号召,通过“以旧换新”举措,为常州这座城市写下美好华章。



2024常州房地产关键词——以旧换新

嘉宏集团在常掀起置换热潮



1.0时代:房屋“以旧换新”创城市先河

今年4月底,嘉宏积极顺应市场需求变革,通过房屋“以旧换新”的方式,进一步优化常州市民的换房需求,率先落地执行“以旧换新”政策。以小换大、以刚换优、以旧换新,设身处地为全城购房者解决实际问题,为焕新美好生活做出自己的贡献。

嘉宏集团还陆续联合各中介公司,寻找有置换需求的业主,并为辅助简化换房中间的繁杂手续助力。

以旧换新1.0政策实施之后,客户纷纷表示感兴趣并到咨询,认为这一举措能很好盘活手上闲置老旧房产。有到访客户反馈:“在中介门店挂了大半年没有卖出去的房子,通过以旧换新置换成了山和风华,生活品质得到很大的提升,十分感谢这个政策,不然还不知道什么时候才能把老房子卖掉换新房。”

据悉,以旧换新1.0政策共计吸引312组客户到访咨询,累计评估以旧换新旧房房屋30多套,成交9套。

2.0时代:以旧换新引领者四真五步掀热潮

火热夏日,以旧换新2.0再迭代,“真托底”“真打款”“真价格”“真透明”四真准则及五个步骤完成置换流程,掀起了常州以旧换新置换热潮。

6月,嘉宏和风华再次领跑房地产市场,以旧换新2.0重磅来袭,仅需五步就能享受到嘉宏提供的一站式置换服务,从评估、签约到过户等环节,为客户节省了大量的时间成本。

嘉宏集团突破传统以旧换新“只帮挂牌,不卖收”的模式,直接公布直收小区价格名录,部分意向收购小区的名录公布收购价格区间,非公布名录中的旧房,参考价以近三个月的小区历史成交价评估,以平于市场甚至高于市场的价格对旧屋进行直接收购,在价格上做到公开透明,真正为客户做到“真托底、真换房”。

7月下旬四大银行护航金融赋能,进一步深化“嘉宏以旧换新2.0”政策内容,银行为参加嘉宏以旧换新2.0的客户提供专属金融服务。这是一次地

产开发商和专业银行共同背书的三方合作,构建了一个以“客户为中心”多方共赢局面。

嘉宏集团以城市开拓者之姿领跑常州,开启“试住季”后,用品牌实力背书“房子也可以先住后买”。让客户的选择建于亲眼所见、亲身实感之上。客户张女士当时因为没有接触过六恒系统,怕父母使用起来难度大不适应,在活动开启之后便报名参加了该试住活动,带着父母入住了嘉宏的一江风华项目,试住结束后,被风华系的产品力和服务力深深打动,试住完毕次日就认购了嘉宏山和风华。

截止到9月,以旧换新2.0政策已有超800组客户咨询,累计完成的评估达61组,置换成交22套,嘉宏集团敢领、敢先、敢为,用一组组真实案例成为了常州“以旧换新”引领者。

3.0时代:以旧换新代官山和风华话丰收

金秋已至,硕果斐然,9月6日嘉宏以旧换新3.0强势发布,政策再升级。扩大收购形式,不是自己的房子也可以换;扩大收购范围,不是常州的房子也可以换;扩大收购固定资产类别,不是住宅也可以换。这一升级举措大大扩大了参与客户的范围,嘉宏再一次敢为常州先,引领常州以旧换新风潮,做到真正的常州“以旧换新”代官言,助推江苏房地产发展。

10月4日,常州首例异地以旧换新客户诞生,68公里的异地置换在2天时间内完成。据了解,张先生是在南京上班的常州人,几年前在无锡龙青山附近购置一套别墅,原计划作为父母养老居所,但父母一直不愿意去外地生活。想在常州给父母买一套真正适宜居住和改善的居所,成了张先生近几年来一直在考虑的事情。遇见嘉宏山和风华后,张先生一下就被产品吸引,260平方米面积,约20平方米南向面宽给父母预留了四季丰沛的

日照与景观,免去了频繁上下楼的烦恼,单层面积大,多套房的设计,户型设计完全优于他之前购买的叠墅的空间和尺度。在进行试住体验后,父母也是对小区赞不绝口。便捷的换房通路,高效的换房效率,放在常州也是独此一“嘉”。

嘉宏山和风华项目8—9月销售金额8391万元,占据常州天宁区销售榜首(数据来源:常州住房),10月销售单价25888元/平方米,夺得常州天宁区销售单价第一位,成为常州天宁区高端住宅典范,成为了众多置业者的优化资产首选。穿越周期,实力热销,它已然成为了引领常州高端人居的现象级红盘。

以旧换新3.0政策共计吸引千余组客户到访咨询,累计评估以旧换新旧房屋超100套。截止到12月15日,以旧换新共计成交45套。

以旧换新住现现房焕新政策倒计时中

年关将至,嘉宏山和风华已进入准现房销售模式,预计2025年初交付。项目进入现房销售后,以旧换新3.0政策将会有重要调整,以旧换新倒计时阶段,错过难再。

回顾2024年全年,嘉宏集团“以旧换新”政策不断迭代,斩获上半年度常州房企操盘销售金额第一位(数据来源:常州住房)。

嘉宏山和风华更是作为常州第五座风华产品,引领市场,8月荣获常州天宁区销售金额第一位,9月荣获常州天宁区销售金额和销售面积双冠王,10月斩获常州天宁区销售单价第一名(数据来源:常州住房),用卓越引领不凡,高标准打造城市终改产品。在交付倒计时100天之际,仍追求与时俱进的卓越品质精神,毅然决定“全面升级景观”“增配社交空间”“精品化完善隐蔽工程”等,只为感恩客户坚定选择。“嘉”期将近,交付在即!

公园华府叠墅样板再启 高定星空车库同步绽放

随着城市土地资源不断减少,叠墅进入藏品时代,然而人们对于叠墅品质的追求却从未停止,在市府公园旁低密的土地之上,龙控以“直抵心灵”的公园墅居,不断创造热销传奇。

建筑面积约173至260平方米全新叠墅样板公开亮相,一场公园墅居空间美学的品鉴之旅于此盛启。

公园院墅 再启华章

开放现场,诸多业界同行及未来的准业主们齐聚,其中不乏慕名而来者,只为领略公园叠墅实景之美。本次开放的叠墅样板为建筑面积

约173平方米中叠和建筑面积约242平方米下叠,下叠尊享南面进户,独门独院,南北独立花园,一层超大开间尺度,一体式方厅设计,满足家族聚会社交,延伸共融空间的尺度,给予业主足够的仪式感与尊贵感,二层南向双套房,让每一位家人都能享受到充沛阳光和鲜氧。约5.35米地下室,在这里业主的想象力得以自由驰骋,丰富空间场景,让未来蕴藏着无限可能,中叠同样享受独门独院和电梯,北面院落归家,享受花园私密归家动线,中叠采用大平层“平墅”设计,超具尺度感,一体式社交厅、超大露台、地下空间,分层式

墅居空间,给生活更多奢享。
高定车库 惊艳亮相
与此同时,公园华府地下车库示范区也正式亮相,被业内人士亲切地称为“酒店式归家仪式”,出入口通道,采用酒店式美学配色和线条肌理设计,驶入车库,如同穿越时空隧道,浪漫与温暖的氛围,带来兼具仪式感与品质感的享受。
落客区设计“劳斯莱斯”同款星空顶,将如梦星河的氛围搬入车库,置身于此,恍若沉浸于璀璨银河,让每一位业主在出入间,都能享受到归家礼遇。

墅居空间,给生活更多奢享。
公园华府 匠筑臻臻
不止于叠墅样板间和车库的惊艳亮相,11月中旬,实景泳池示范区暨童享泛会所亦实景呈现,约665平方米酒店式度假泳池,全冠移植5棵椰海枣,配置池畔吧、景团花箱与休闲座椅、帐篷,以及阳光躺椅,让您仿佛置身于热带风情岛屿度假。

源自对公园度假生活方式的思考,不难发现从售楼处会所、大区景观示范区,到叠墅样板间开放,公园华府不仅带来了前沿的审美品位,更在超越物理空间之外,追求一种心灵深处的情感慰藉。

牡丹招商·公园学府 超高出片率 归家是穿越风景的旅行



(图片由开发商提供) 广告

当香樟、紫薇还留着夏天的绿意,枫叶、乌桕早已红得鲜艳,银杏、榉树也黄得温柔。牡丹招商·公园学府实景园林里,黄、橙、红与青绿交织成无数的渐变,展露出最美的模样。

金桂迎归 登堂有仪

桂子月中落,天香云外飘。桂花又

名木樨,是中国十大名花之一,且谐音“贵”,古人以兰桂腾芳寓意子孙昌盛发达。为了呈现最佳的观景体验,牡丹招商·公园学府景观团队从选苗到移栽,每一个细节都臻求完美。辗转全国探访各种大大小小的园林苗木,最终选定冠幅接近、树形优美的金桂,全冠移植至住区礼序中轴,让归家的尊崇感悠然铺展。中心会客厅处有熟稔的邻居在热

风吹过,一枝枝的金黄,灿然明亮。往来的人总是不经意间被这四溢的香气所绊住,好像归家的幸福感也在一点一点濡染开来。偶尔还能看见,已入住的业主们细心采摘这落下来的桂花雨,放在客厅,放在卧室,留住一段自带香气的时光。

中央阔景 层林尽染

桂花香过之后,再往秋深处走,便迎来一片红黄黄油画般饱满的明丽色。朗阔楼距之间松软的草坪,周边女贞、冬青灌木丛搭配朴树、乌桕、榔榆等高树,经过霜降深翠浅绿、赤橙青黄,大自然的妙笔丹青绘就一幅斑斓的秋色图。
那一树摇曳的色彩,在澄净的蓝天、淡雅立面的背景里明快绚丽。阳光透过枝叶的缝隙,轻轻洒在草坪上、小径上,各种大大小小的园林苗木,最终选定冠幅接近、树形优美的金桂,全冠移植至住区礼序中轴,让归家的尊崇感悠然铺展。中心会客厅处有熟稔的邻居在热

聊家常;有蹒跚学步的小朋友在踉踉跄跄追着落叶,身后是眼含笑意守护的父母;有人在座椅间停驻放空,树影、草坪如诗如画,一幅立体丰富的生态画卷在眼前徐徐展开。

七彩童话 红叶斑斓

当我们在牡丹招商·公园学府放缓脚步,便能听见一阵阵清脆的笑声从全龄乐园传来,一大片热情如火的红枫随之进入视线。
没有步入冬天的萧瑟,更像是一处限定的童话世界,孩子在这里自由嬉闹,此外专属设置长者看护区,社交与看娃同步在线,留下一帧帧烂漫的纪念。
水波的流动、花木的丰茂、植被的生长……一座公园住区正在不断呈现理想的生活方式,实景现房的一切在季节变换的感幅里交织成趣,以视、听、触、嗅、味觉的体验,圆满每一位业主的向往。

久筑·理想时光 6000平方米示范区 打造生活更多可能

当我们置身于纷扰的城市空间,什么样的房子才能承载每个人心中不同的理想?著名建筑大师贝聿铭曾说:“建筑的目的是提升生活,而不仅仅是空间中欣赏的物体而已。建筑必须融入人类活动,并提升这种活动的品质。”

久筑·理想时光类四代住宅,打破传统“以墙为界”观念,让客厅的边界延伸至整个社区空间,聚焦约6000平方米示范区,解构业主全天候行为模式与生活场景,打造延伸家庭场景的社区第二客厅,将空间还给生活。

空间融合 激活幸福生活半径

想要来场酣畅淋漓的BBQ,想对着大地自在高歌,想扎起帐篷看星星,想要在夏天享受泳池的快乐……以前需要付费旅游才能实现的场景体验,久筑·理想时光把它搬到了家楼下。

街心公园、无边泳池、露天酒廊等模块,整体升级形成模块化的空间结构,让不同空间的链接感更强,业主能够在聚合的空间中,自由切换不同的功能体验,享受节日聚会、夏日烧烤、冬夜围炉的服务,感受社区的烟火气。

多元主题 丰富日常生活场景

理想的架空层,不仅提升了生活的品质与宜居性,同时也为业主提供了优质的空间链接,它是家的延伸,更是美好生活方式的另一面。

在架空层中精心打造敞阔明亮的阅读空间,为居者们提供一方宁静优雅之地。也让孩子放学后可以与小伙伴们互相交流学习,玩乐的同时丰富知识的储备。

下楼即享24小时的理想健身社,这里配备了专业健身器材,让每位业主时刻都能享受多元化的运动。热血

跑步、动感单车、瑜伽、普拉提、哑铃……让内心和身体都能获得多巴胺带来的愉悦。

延续自然风光之上,打造与风景亲切交融的社区会客厅,为邻里之间提供了一个社交空间,不论是琴棋书画、品茗对弈,还是约上左右邻居唠家常,一处茶艺空间即可实现。

理想单元 拓展美好生活可能

久筑·理想时光创办四点半课堂,是孩子们学校外的第二课堂,针对孩子放学后与家长下班前的真空期,提供一处共同学习、娱乐的成长空间。在学习场所的营造之外,为业主孩子们提供读书学习场所,增加课外阅读乐趣,培养良好的学习习惯。

拾光书局,一个社区共享书吧,集书店、会客或咖啡馆的特点于一身,人们可以在喝茶、喝咖啡、聊天的时候翻阅时尚杂志、流行小说,在舒缓的音乐中放松身心。既能会客还可以阅读学习,不用走出小区就能实现图书借阅自由,幸福感爆棚。

作为家门口的“第二客厅”,久筑·理想时光在实景示范区呈现了更多功能与场景划分,以沉浸式的社区生活场景,有效延展了业主的生活半径,让孩子玩乐,让邻里互动,让青年乐活,让生活有光。

光本是无形的,但我们在拥有理想的地方看见了光,光是如诗般的语言,光是有温度的生活。逐光,是一种积极向上的生活态度,它代表着我们不断寻找、追求和拥抱生活中的一切光明与美好。

久筑·理想时光,以约6000平方米实景示范区为源心,诚邀城市追光者,开启一场逐光之旅,沉浸式体验“理想人居”的璀璨光华。



龙宸一号: 11月劲销超24亿元 即将收官清盘

新北核心区热销红盘龙宸一号11月销售53套,劲销超24亿元(数据来源:常州住房一体化平台),荣膺常州品质住宅销售金额榜首,新北区约165平方米高品质现房,即将收官清盘。

自入市以来,龙宸一号屡屡热销的背后,是厚积薄发的沉淀,是匠心营造的品质,点燃常州高端住宅的红盘时代。以不可复制的产品力,炙热的人气销量成为红动全城的楼盘,其背后必然有独到之处。于此,共同解密立于龙城之上的热销密码。

央企品质 实景兑现

龙宸一号澎湃城市雄心,以时代为经纬,将自然与艺术共融,造就超预期还原的美学样本。

实景生活展示区经约450天的精雕细琢,1:1还原甚至超过交付标准呈现,设计团队在设计方案、选材、铺设等方面不断调整,在大门雏形已成时,由于未达到预期效果,不惜在百万成本基础上再追加建造成本投入。

从常州独有的龙鳞墙打造到构筑约80000平方米的无界铂境花园,都缔造高品质生活场景,以超高兑现力不断焕新城市格局,这既是央企的责任与担当,更是为龙城人物缔造美学范本。

科技住宅 高质生活

面向未来的居所,是不断生长的空间语言,基于时代的演进而迭代自新,成为经得起时间推敲的作品。家从来都不是冰冷的材料堆砌,而是要回馈能为居者提供情绪价值的东西,例如健康、光线、空间、便捷、舒适。

龙宸一号以其卓越的绿色建筑内核,既成为新国标后江苏省首个荣获绿建三星建筑认证的项目,同时也是真朗诗科技系统住宅,通过温度、湿度、呼吸、舒适、洁净、朗诗屏等六大维度实现自由操控。

“真朗诗,大系统”构建起“恒温、恒湿、恒氧、低噪、适光”的居住环境,让生活的每一寸细节都经得起时间考验,让生活变成有温度的归宿,以绿色科技,不断赋能健康生活。全屋芦荟臻选芬芬、唯宝、博世、高仪、耶鲁等世界百

年品牌(具体户型装标有所差异,以合同为准),为龙城市民敬献高品质生活的场域。

精英共选 口碑之冠

当城市奔涌向前,历经蛰伏的土地,必将迎来巨大的价值爆发,而唯有眼光长远的人,才能把握良机,抢占风口。

契合时代进阶的作品,往往有更好的圈层。龙宸一号打造的中国龙域会是高净值圈层的私属品鉴与社交平台,让相似阅历的品味人士,和鸣精神共识。

2024年,龙宸一号不负热望,历经两次交付,以N对1高定级服务,为641户家庭交上一份圆满的答卷,业主好评不断。

对于龙宸一号诞生起,不断革新城市对于美好的无限向往,从作品到生活方式,从生活内容到精神世界,用难以复制的艺术、自然、设计、产品、服务,创造时代的荣耀。

