

明发商业广场领南·SOHO 逆市稳赢销售冠军

[背景阅读]

2008年6月28日,明发商业广场领南·SOHO盛大开盘,以日销超百套的佳绩,创下了本季度宁南片区开盘热销纪录,一举夺得宁南销售冠军,逆市谱写辉煌的热销传奇,为南京楼市打上一剂强心针!截至目前,“领南·SOHO”仍以日均成交多套的速度持续热销,究竟是什么力量促成这场热销传奇?记者经过详细的走访调查,从交通、规划、产品等多个方面,总结出支撑该项目热销的五大特质。

[记者调查]

特质一:规划力

火车站商圈催生投资“潜力股”

备受瞩目的亚洲最大火车站——南京火车站正在紧锣密鼓地规划建设中,建成后有望成为全国最大的铁路枢纽客运站,并取代南京站成为南京主要的交通门户,承担公路、铁路客流的主要运输任务。

据了解,南京火车站将于2010年建成,占地约2平方公里,规模将是现有南京站的6倍左右,接送的旅客量也将是目前南京站的9倍。届时,京沪高速铁路、沪汉蓉线、宁杭线等国家铁路干线将汇集于此,南京地铁一号延长线、三号线、六号线、机场轻轨也将在这里设站,无疑将会改写整个南京的城市格局。

南京火车站位于机场高速以东、宁溧路以西、绕城公路以南,正好处于宁南现代商贸区内,将成为交通枢纽型商业区的核心,在绕城公路以南、火车站的周边区域形成区域商业中心。

火车站的建设,将网罗全市大半人气,在这种大背景下诞生的大型商业建筑,不仅将成为火车站核心商圈的地标,同时也将成为南京最大的商贸集群。正是看到宁南的海量人气和巨大商机,超42万平方米的综合商业体明发商业广场应运而生,并适时推出宁南首个SOHO项目——“领南·SOHO”。

项目位于宁南区域核心地段,玉兰路以东、丁墙路以南,与火车站仅一路之隔,坐拥超42万平方米明发商业广场完善配套,占尽区域商圈优势;“领南·SOHO”是集居住与办公功能于一身的特色物业;项目以35万元低总价入市,在宁南独树一帜,被业内人士公认为全市最具投资价值的“潜力股”。

特质二:配套力

42万平米商业配套保驾护航

亚洲最大的枢纽中心——南京火车站的建设,将宁南打造成为长三角地区最大的核心商圈,在这种大背景下诞生的明发商业广场,不仅将成为火车站核心商圈的地标,同时也将成为南京最大的商贸集群,“领南·SOHO”傍上超42万平米明发商业广场这艘巨轮,坐拥商业繁华大配套,这是南京任何一个同类型产品都无法比拟的优势。

明发商业广场位于宁南区域核心地段,玉兰路以东、丁墙路以南,与火车站仅一路之隔,周边为成熟工贸区,华为、舜天、宏图、苏豪等大型企业高调入驻,拥有众多高知人群,商业往来频繁,尽显尊贵之势。项目总建筑面积约42万平方米,在建筑构成和业态规划上,以各种类型的主力店、商业街、酒店以及酒店式SOHO等内容组成,将成为南京首家超40万平方米的全新体验Shopping Mall。

作为明发商业广场的“明星物业”,“领南·SOHO”坐拥整个Shopping Mall,轻松享

有明发商业广场超42万平方米的全方位商业配套,足不出户就可享受集购物、餐饮、娱乐、休闲、酒店、旅游、游乐为一体的多重利好。

领南·SOHO与火车站一路之隔,畅享南京城区独一无二的繁华大配套,项目总价35万起,拥有商住两用的独特优势,能轻松置业,性价比极高。采取40—70平方米小户型设计,框架结构可分可合,大面宽、小进深,最大限度地满足了空间的灵活运用,商住两相宜。

特质三:产品力

特色SOHO形态冲击南京传统商住市场

近年来,酒店式SOHO成为房地产市场的新宠,既可“自用”又兼“投资”潜力,投资者把它作为新的利润增长点,一时间似乎所有目光都盯住了这个市场。明发商业广场“领南·SOHO”与生俱来独特的物业形态和楼盘品质,受到投资者的热捧也是在情理之中。

明发商业广场“领南·SOHO”集居住与办公于一身,是一种综合性很强的物业,既吸收了小户型灵活居住的功能,又吸收了信息时代工作间的特点,可自己掌握调配生活、工作时间,满足居家办公的要求。本次开盘推出的3、4两栋多层,面积在40—70平方米之间,以51平方米完美两房为主推户型,如此的小面积竟然设计出超3米大开间,实在难得。此外,纯框架结构设计可分可合,大面宽、小进深,自由方便,最大限度地满足业主对空间的灵活运用,设有单独的厨房、阳台、卫生间,商住两相宜。

在周边单价已破万的住宅楼盘笼罩之下,“领南·SOHO”本身却以35万元(起)低总价面市引发空前火爆。有关专家认为,“领南·SOHO”是投资性置业者的首选,因为此类物业投资对多数人而言,是有超值回报空间的,其成本低、单位小、好管理、易出租等特点是其他物业项目所难以比拟的。

潘石屹的建外SOHO在销售之初,很少人料到此类产品的增值速度。而随着星巴克旗舰店、同仁堂旗舰店、渝乡人家旗舰店等众多极具风格的时尚店铺进驻,更随着数百家公司的进驻,居住、工作、休闲、消费融为一体,建外SOHO已成长为繁华热闹的都市生活中心,升值幅度大得惊人。

成功的SOHO公寓都有相似的地方:其位置位于繁华地段,周围有大量潜在的消费群和租客;周边交通便利,配套完善,出行方便;项目自身可填补该区域的小户型住宅的空白——此三点,“领南·SOHO”已经全部具备。

特质四:口碑力

购房热情验证“领南·SOHO”影响力

任何热销商品,归根结底取决于购买商品的客户,客户越

多,自然销量越大。明发商业广场领南·SOHO凭借长期客户积累,厚积薄发,取得骄人的销售业绩。

早在开盘之前,明发集团为答谢新老客户的关心与支持,隆重推出“明发集团达客会”会员卡,成为“明发集团达客会”会员的客户,可在明发旗下商用性质物业享受消费优惠,同时可获得多重购房优惠。此举影响甚大,在明发商业广场“领南·SOHO”接受预订的前一天,几十位客户彻夜在售楼处门口排队等待入会。

开盘当天清晨,售楼处就人头攒动,上百名前来购房的准业主们,都铁了心要买到自己心仪的房源。不少客户竟是一人买几套,更有甚者,一出手便是买一层。不到半天功夫,近60%的房源均已售出。

记者有幸采访到购买整层SOHO的杨先生,“我早就计划好要买一层,所以交钱时根本没犹豫,你想啊,现在均价8000多,作为商业投资来讲,是很实惠的价格,我买这层多数是51平方米左右的户型,在这么小的面积里,能做出完整的两房,而且有3米多的大开间,这么好的设计,无论是居住还是办公,我都不愁出租。”

徐女士对此也有同感,“我把一层底商买下来,自由分割,完全可以开特色包间型酒店,这眼前就是商业广场,旁边还有火车站,客源不成问题,做餐饮肯定火爆。”

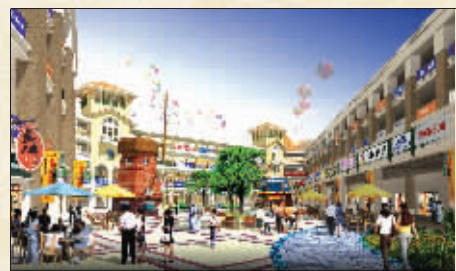
特质五:品牌力

明发品牌优势让业主更放心

房地产发展到现在,已进入名副其实的品牌时代,品牌开发商打造的楼盘,往往在质量、服务等方面都十分可靠。明发商业广场,是南京市的重点建设项目,其开发者为中国城市运营商50强——明发集团,有了这样一个深厚的运营班底,购房者对项目以后的前景也更有信心。

明发集团是一家以城市运营为核心,以商业地产、人居建设、酒店经营为支柱,以工业、金融、商贸服务为辅的大型现代集团企业,现已拥有9家全资子公司、2家股份制企业、3家海外企业,实力雄厚。在地产行业的成功运营,使明发集团成为中国住交会“中国房地产品牌企业”、中国地博会“中国城市运营商50强”之一,中国质量万里行定点示范单位等,为明发集团进一步成为全国性房地产知名品牌奠定了坚实的基础。

在精准把握城市未来规划和发展方向的基础上,明发集团始终扮演着城市生活开发的拓荒者与领航者角色。2002年,明发集团凭多年积累的丰富开发经验,以前瞻性的战略眼光开始重点转入商业地产的开发。首个项目就全力打造了总建面达40万平方米的中国最大市中心SHOPPING MALL——厦门明发商业广场,该项目的成功开发,标志着明发集团从“居住地产”向“商业地产”的战略性转变。



本版图片均为项目效果图

[调查结果]

宁南首屈一指两用物业 全城投资者乐土

明发商业广场“领南·SOHO”正式公开以来,受到了广大新老客户的关注,这与明发集团的实力、火车站商圈发展的大前景、明发商业广场的迅速崛起以及领南·SOHO自身的优势密不可分。明发商业广场领南·SOHO依

靠明发集团强大集团实力,兢兢业业创造超宁南首屈一指的商住两用物业,而这仅仅是一个开始,在不久的将来,明发商业广场将以超42万平方米的完整姿态呈现在火车站商圈,这里必将成为全城投资者的乐土。

[最新活动]

据悉,为感谢新老业主一直对领南·SOHO的关注,明发集团将于本月举办项目推介会,着重全面解析项目的业态分

布、功能分布、整体规划及未来经营前景并集中推荐剩余40余套精致SOHO户型。

快报记者 许延正

品鉴热线:52886888 52886999