

八年变迁,让居住成为享受

【青梅煮酒论英雄】

从摆张桌子卖房到网上卖房

陈捷 南京金基房地产开发有限公司市场拓展部主任



不论是政府领导,地产大佬,普通购房者,或者只是一个楼市旁观者,他们热爱南京,感受南京的种种变化,更是楼市发展的见证者,对于楼市8年中的变化,他们有着最深刻、最细致的体会,这一切都被《金楼市》一一记录。

些地段好比较靠近市中心的楼盘,则基本没有任何的宣传亮点。”
“早期的购房者问的问题不多,主要集中在户型、朝向、价格几个方面,至于专业一点的开间、进深、总体规划和景观设计等要素,就问得非常少了。”陈捷认为,随着市场渐渐变得成熟并且专业化程度不断提高,购房者的要求与标准也变得越来越高。“现在的购房者当然会问许多专业性的问题,如果把他们放在七八年前咨询楼盘,可能当时的置业顾问根本就没有办法回答这些问题。”

让陈捷记忆犹新的是单位团购的形式。“找一家比较熟悉的单位宣传自家的楼盘,单位内的同事互相一商量,开发商往往就能收到很好的效果。”陈捷还记得,由《现代快报》首先发起的免费看房活动,当时也是开发企业宣传自身楼盘的一个重要途径。陈捷认为,南京楼市营销方式真正出现质变的标志,是典雅居这个楼盘的推出。“找名人代言,打造主题景观,这些由广东带来的营销理念开始在南京楼市中流行起来。”陈捷以敬佩的口气评价说:“这是南京楼市营销方式变革开了个精彩的头。”此后,各种营销方式如雨后春笋般纷纷出现,从打造概念到网络认购,从买房送车到试住体验,从狗金牌数到帮你还贷,各种方式让人应接不暇。“商业社会永远不缺少机会,缺少的是智慧。而营销方式就是最能体现开发智慧的一环。”

快报记者 李汇丰

如果“他”全程参与这八年变迁……

李智 南京网尚房地产研究机构副主任



人远郊发展阶段,宝华、句容、溧水等被囊入大南京范畴。

“这中间还有很多有趣的现象。比如,早期的房产商是‘国有区属区域开发’,且每个区的开发公司仅限在自己的区域内开发建楼。”李智回忆,到2000年后才逐渐发展到区属开发企业可以跨区域开发,而自2003年前后的仁恒、万科开始,包括中海、金马、嘉业、天正、世茂、锋尚等陆续进驻南京。

八年来房地产开发投资增长5倍,施工面积增长4倍,土地出让面积增长9.8倍,房屋成交面积增长5倍,人均居住面积从19.2平方米增长到29平方米,增长0.5倍。李智总结:楼市伴随城市扩容一直动态发展。

那么房价呢?如果以八年来自商品房销售面积增长4倍,而销售额增长8倍计算,房价至少涨了1倍?李智不这么认为。“远郊区域总会拉低均价,所以同地段内房价至少涨了3-5倍。不得不承认,房地产和其他行业一样,一定要符合经济规律。房地产价格要围绕价值波动,允许高一点,但泡沫过多,总要回归的。”扯得远一点,在最近八年楼市变迁中最郁闷的人是:没赶上福利分房的年轻人,没在变迁中买房的人和农村进城人口。

假设有这样一位全程参与了南京楼市八年变迁的“他”存在:他生于60年代末或70年代初,1998年以前获得单位福利分房(房改房);2000年左右卖掉房改房,在主城区购得一套商品房;到2003年前后,卖掉主城小房,在当时的城郊结合部(如月牙湖山庄、金色家园等)买下一套舒适大房;2005年,家资颇丰的他,可能会选择近郊(如江宁等)联排别墅;2007年左右回到主城购买城中豪宅;人到中年,功成名就,下一步,他的目光会锁定独栋别墅。“当然这是最完美的集于一身的假设,但过去八年由不同的人群完成了上述整个过程。”南京网尚房地产研究机构副主任李智描述了这样一位“完全参与者”。从“他”身上,能看到南京城市变迁、物业类型发展、购买力的变化等等。

1994年南大商学院硕士毕业后,李智进入南京房管局产权市场处,成为最早研究南京房地产的专家。开发资料数据库,建立商品房交易系统,以周、月为单位持续性研究市场变化——14年弹指一挥,在李智眼中,南京楼市脉络清晰。2003年前南京楼市仍局限在明城墙内,那时首蓿园大街旁的梅花山庄还是一片麦田,金色家园所在的二道埂子是一片苍白的旧居。而如今月牙湖、二道埂子都已豪宅聚集地。2003-2005年,“一城三区”从白纸上起步而后狂飙突进,奥体、江宁、仙林、江北发展强劲。2006年至今,南京进

快报记者 杨连双

时隔七年两次置业有啥不同

李福盛 分别在2000年、2007年先后两次置业



家住南京河西的李福盛告诉记者,在2000年左右,了解房子的途径十分简单。“就是开发商厂里面介绍,我当时年轻分房也没有多少希望,于是就比较关注那个楼盘。”至于房子的介绍,也是同样的简略。“那时候买房最关注价格,其次就是面积和户型,其他方面关注得就比较少了。”据了解,李福盛所买这家楼盘的宣传语中有这样一句话:“进来就能看见果园。”也正是这句话今天看来不怎么起眼的,让李福盛最终选择了它。但2007年第二次买房时,李福盛了解房源的渠道开

始多起来,“广告、报纸、广播、电视都可以看到楼盘的广告和介绍,此外,利用网络来查询我关注的楼盘也使得选择起来更加便捷。”李福盛笑着这样表示,脸上也流露出轻松的神态。以往往往需要花费大量时间和精力了解的内容,今天在网络上只需点击几下鼠标就可以了。
“2000年买第一套房的时候,只考虑一天时间就买了。等到2007年买第二套房时,我提前考察了一年多才出手。”他解释说,第一次买房时楼盘本身就不多,可挑选余地不大,可以关注的点也很少。“但是2007年第二次买的时候,除了价格、户型和地段这些传统关注点,物业资质、开发商资质、景观设计、规划、医院学校超市等生活配套,都是我考虑的内容。”在这样的认识下,李福盛整整花了一年多时间,走访了南京的数个楼盘,才下了最后的决定。
“以前买房,我考虑的纯粹是解决住的问题,因为面临结婚;但今天买房,我除了考虑住的功能,还会考虑升值潜力的问题。”李福盛认为,单纯看住宅功能,自己的要求也比7年前提高了许多。“以前能住就行,今天买房大家都会考虑舒适度,尽量能使居住成为一种享受。”

快报记者 李汇丰

新楼多得让的哥都记不住名

卢勇 在南京生活了30多年,做的哥近八年

从小就在南京长大的卢勇,对于南京城市的熟悉程度非常高。“年轻的时候我喜欢骑摩托,所以南京不少路段我都熟记于心,甚至现在哪条路以前是什么样,我都能想得起来。”自从当了出租车司机以后,卢勇对于南京的熟悉程度更是与日俱增。“开了一两年以后,基本就都熟悉了,一般客人说什么地方,我都不用问第二次的。”
不过,随着南京楼市的快速发展,卢勇的这种自信开始变得越来越弱。“一下子突然出现了这么多楼盘,好像突然冒出来的一样,有许多我都不记得,结果经常是打车的人给我带路。”卢勇表示,主城还稍微好一些,毕竟标志物比较多,郊区和新区就更难认了。
“河西奥体最高,二是不清楚,那边的路都很相似,往往绕上几

圈都找不到目的地。”
为了了解这些好像一夜之间长出的楼盘,卢勇也曾经尝试主动去记住它们的名字,但目前为止效果还不是很明显。“往往刚刚记住一个,旁边又多出好几个。”卢勇苦笑摇了摇头,好像是下了很大决心似的说:“不过,记总归不记的好,一个区域知道一个标志性楼盘,送起客人来就方便许多了。”
当然,城市的发展与道路的延伸却让卢勇这样的“的哥”增加了收益。“不少同行都在火车站附近带客,如果碰到一位去江宁或河西的,还是非常划算的。”虽然有不少楼盘名字还不熟悉,但卢勇往往也喜欢跑这些较远的地方。“一是距离远增加收益,二是相对城中,这些地方不太堵车,可以提高效率。”



快报记者 李汇丰

■楼市播报

新街口南京国贸中心包租两年年回报率10.8%

这不是财富大游戏,按照国际惯例,写字楼的投资回报率为7%-8%值得宜投资,9%-10%的已是写字楼的投资极品了。国贸当前的起售价9980元/平方米,均价11500元/平方米,按照当前日租金2.3元/平方米计算,投资回报率在7.2%以上,按照此次包租活动的3元/平方米来计算,投资回报率为9.4%-10.8%,国贸让人们看到投资的希望。作为最成熟的CBD,新街口是众多企业最想进驻的地方。想要投资租金水平已达2.3元/平方米以上,两年年上涨

东郊小镇22万元的精装两房

东郊小镇小新家为小户型空间,加上省钱的精装修,这样的价格在南京楼市同类型产品中也不多见,甚至是罕见。超低的总价吸引了很多经济实力相对薄弱的年轻购房人的眼球,22万元就可以拥有一套楼上楼下的2房2厅,既能买得起,也能住得舒服。据悉,目前业主可以乘社区巴士来往市区,每隔15分钟就有一班,20分钟即可到达中山门。到2010年地铁2号线全线通车后,小新家将成为地铁沿线物业。

此外,22万元的超低总价更是小新家逆市畅销的关键所在。创新实用的户型空间,加上省钱的精装修,这样的价格在南京楼市同类型产品中也不多见,甚至是罕见。超低的总价吸引了很多经济实力相对薄弱的年轻购房人的眼球,22万元就可以拥有一套楼上楼下的2房2厅,既能买得起,也能住得舒服。据悉,目前业主可以乘社区巴士来往市区,每隔15分钟就有一班,20分钟即可到达中山门。到2010年地铁2号线全线通车后,小新家将成为地铁沿线物业。

天元居 亚都 学府静地·速动生活

10月11日倾情公开

87m²--124m²中心品质房源

热烈祝贺《现代快报》创刊九周年

提前预约可享**50元/m²**优惠,开盘认购最高优惠**460元/m²**

湖光山色,速动生活,经典户型,全能配套,无敌视野,超宽楼距,惬意生活,人文浓郁,环保节能,精英团队,高性价比,升值无限

幸福热线 **86636400\52204900**

项目地址:南京市江宁区静淮街137号(爱涛艺术馆对面)/市内接待处:南京市中山南路371号(三山街地铁口旁)

就是幸福 Just Wonderful

城开大厦 CNK MANSION

中央价值 臻品现房

新街口商圈纯现房写字楼, 10800元/m²起, 200m²/套

—1-2层 3000m² 商业旺铺同步租售—

傲世地标:新街口黄金CBD、金融商业配套齐全,商家显赫身份象征,无限商机;新街口CBD核心区,便捷交通,超臻人气,极待商业氛围;新华保险、招商等知名企业竞相入驻,稳享原始资本叠加!创新设计,商业地产模式运作,依最新理念设计,双子塔结构——私人豪华公寓+智能星级写字楼+高档商业,速度进阶;地铁一号线紫东园及新街口站,十余条公交线路,四通八达|品牌钜献:南京城开集团品牌支持,打造中央商务生活第一品牌生活。

项目地址:程阁老巷与洪武路交汇处 旗下在售楼盘:城开汤山公馆/龙池翠苑/北苑之星

VIP: 84696262 | 84696363

热烈庆祝 **现代快报** 创刊9周年