配套在升级 房价已探底

河西看盘周六出发!

■参与看房可获赠电影体验券一张 ■报名热线 96060 ■报名还剩最后半天

滨江奥城

万达国际公寓

宋都美域

金地·名京

从2006年至今,我们首次看到河西房价松动,这让人喜出望外。值得庆幸的还不止房价,这里的配套进展也在突飞猛进,签约的多开业的更多。所以,本周六《金楼市》的看房活动一推出,就得到了积极响应,目前已有逾百位读者报名参加看房活动。"楼市还会低迷多久,没人知道,但无可否认的是,河西聚集的是品牌大腕,建设的是南京一流的房子。"这是不少打算置业河西的购房者的共识。本次《金楼市》组织的看房活动中,有适合首次置业的小户型,更有改善居住的大户型,河西的规划很多现在已兑现,还有不少正在兑现……一切等你眼见为实。

[天时]

7000元/㎡算是底

这里先后引来万科、中海、万达、融侨、金地等大品牌开发商,这里是南京迄今为止投入最多建设最快的新城区。2006年,实现了从4000多元/平方米向6000多元/平方米的两级跳。而在整个2007年,更是从7000元/平方米起步,一路攀升从未停止,直至一批精装修房源的推出,整个河西最高房价已超过2万元。

这样的高价坚挺达半年之久,在楼市一片向下声中,降价冲击波从万科开始,随后波及到越来越多的楼盘,不久后,银城西堤国际推出最低7200元/平方米的特价房;融侨中央花园推出30套特价房,起价7326元/平方米;近期,滨江奥城又推出7300元/平方米的最低价房源。河西房价还能再低吗?一位不愿透露姓名的业内人士分析说,河西目前在售房源楼面价普遍不低,多数楼面地价超过4000元/平方米,而目前所售房价不过7000-8000元/平方米,而这一价格差不多是2006年底的价。"以整个河西的二手房来看,低于8000元/平方米的几乎没有,也就是说如果眼下要买房,期房算是最低的价格了。"这位人士还提醒说,河西中部的开发接近尾声,南部的开发还尚未启动,将出"断档期",到河西买房确实是时候。

[地利]

东南西北你选哪

河西的房价究竟算不算低?东南西北买房人究竟该选哪里?

宁南因南京南站在此建设,这里也被称为南京楼市的"高铁板块","楼市向南"一度成为该区域不少楼盘的宣传语。来看看这里在售楼盘的房价情况,仁恒翠竹园三期为精装修,多数为临湖单位,均价1.1万元/平方米;11月8日刚推出的君悦湖滨,均价8400元/平方米;宏图上水园也是开盘不久,均价8400元/平方米;高铁对面的明发商业广场均价8500元/平方米。环顾整个宁南,目前找不到低于8000元/平方米的房子。

城北迈皋桥区域因地铁增色不少,万科红郡叠加别墅均价超过万元,大地伊丽雅特湾特价房7500元/平方米,北苑之星推出的电梯洋房打出7900元/平方米。在城北的滨江板块,目前在售的皇冠钻石双星也达9000元/平方米以上。

再来看城东,城东楼盘向来以稀缺著名,但与往年不同,今年城东上市新盘不少,号称进入"两百万时代"。位于小卫街的君临紫金推出的高档公寓,每套均价达到600万-800万元。与君临紫金相距不远,位于紫金山南麓的中冶·钟鼎山庄推出的电梯多层公寓,均价1.5万元/平方米。紫金上林苑推出的多是叠加别墅,预计每套也在250万以上。

城东、宁南以及城北,这几大板块的房价都不低于现在的河西,有的甚至还高出不少。这样来看,无论从配套,规划,还是现在的房价来看,河西板块的优势还是非常明显的。

[人和]

生活配套逐步到位

记者多方了解到,近期关于河西的利好消息不断。尤其是购房人和老业主最为关心的商业和交通,均有较大进展。

近期,河西奥体片的大型卖场——位于中央公园地下的家乐福超市就将开业,占地面积近1.8万平方米,给居住在此的业主提供购物便利。此外,中海基本社区中心日前也已顺利竣工,年内有望部分营业,成为河西一大社区商业配套。值得一提的是,10月红星美凯龙已经入驻河西CBD中泰国际广场。

在交通配套方面,目前,河西已有27条公交线路。据悉,随着河西人住居民的增多,这些公交线路也将逐渐增加班次。2010年5月,地铁二号线一期工程与地铁一号线南延工程、地铁二号线东延线工程都将开通运营。除了地铁,河西新区的公共交通,将在纬九路与文体路交界处结合地铁1号线车站规划安排中胜长途客运站,实现长途客运功能与市内交通的地铁、公交的"无缝对接"。

快报记者 费婕

漫画 俞晓翔

[活动预告]

河西看盘 报名还剩最后半天

河西看房活动推出以来,目前《金楼市》编辑部已接到上百名读者电话。今天是最后的机会,想看房的读者请抓紧机会。

滨江奥城再掀河西新低价,7300元/平方米的价格给了楼市一个"重磅炸弹"。此外,现场将有更大优惠。一次性付款95折,按揭贷款96折。活动当天可再享受2%优惠,一周内完善合同手续的客户可再享受让利50元/平方米。据现场售楼人员介绍,户型有约105平方米两房、约137、152平方米三房以及165平方米、174平方米四房房源等。最迟将于明年4月交付使用。据了解,万达国际公寓推出的主力户型为70-80平方米两房以及130平方米三房。此外还有金地名京、宋都美域等楼盘。

看房线路:万达国际公寓、金地名京、滨江奥城、宋都美域

报名时间:截至今天中午12:00

看房时间:本周六(11月29日)上午九点准时发车

集合地点:洪武北路55号置地广场(长江路文化艺术中心旁)

报名热线:96060

获赠礼品:即日起《金楼市》接受报名,参与看房的读者可获得即将开业的新街口万达国际影城电影体验券一张。

快报《金楼市》关注"河西深度救市"系列报道见报后,不仅置业河西的市民们纷纷致电探讨奥体商业问题,一批大小商家、常年从事商业规划研究的专家也为扭转奥体商业献计献策。如何聚集人气,建立点、线、面结合的各级商业配套,成为人们关注的重点。

多位专家、商家主动为奥体商业献计献策

奥体商业点线面都要照顾到

[商家心声]

大店嫌小,小店嫌大

孟凡军是广东益华集团华东事业部的总经理。他告诉记者,作为一家以运作大型商业Mall为特长的公司,益华从今年初就在南京奥体考察,不过10个多月过去了,还是没有找到合适的入驻点。

"'合适'包含的内容很复杂。比如位置,哪里才是奥体真正的区域商业核心?比如空间,至少10万-20万平方米的面积才能满足一家功能完善的Mall,而目前奥体商铺总体量很大,但单个楼盘的底商符合这个要求的不多,还有运营成本和盈利率的考虑。"孟凡军算了一笔账:商家豪装的成本几乎与土建成本相仿,还需要机电设备、水、电、煤气的投入,此外还要付出人员成本和经营流动资金,一个4万平方米的百货需要3亿-4亿的流动资金,一个15万平方米的Mall则需4000人维护,以基本工资1500元/月算,每月需要支出600万元。如此庞大的支出,若无天时地利人气,岂敢落脚。

与益华集团的"嫌小"不同,也有中小型商业主嫌奥体的商铺有点大了。南京一家洗衣连锁店的负责人告诉记者,以目前奥体每天每平方米2.5元的租金计算,一个50平方米的店铺仅月租金就是3750元,还不包括水电费和各项税费。不敢冒进一方面是无法预估目前当地人气能否支撑盈利,另一方面,奥体楼盘的沿街店铺面积都有点大,其实一家小店只要30平方米就足够了。

[专家献策]

商铺打造要量体裁衣

江苏省城市发展研究院城市经济规划中心主任刘宇平把奥体商铺的这一现象比喻成未经量体而裁出的衣裳。"一件均码的衣裳,会有人穿着合适,但更多人会嫌大或嫌小而不穿。空间先行的奥体,面临商业冷清的局面也不意外。"

亲手打造了湖南路商业街的刘宇平对商业空间有独特感受。他觉得商业是有灵魂的,能彼此影响,甚至承袭人与商业交流的情景。表现在街区上,是恰到好处的宽度和业态;表现在商场里,是适当的高度和空间引导;表现在新城规划上,是各种功能组团的科学规划与连接。而奥体则纵横着过宽的快车道而非情景式商业街;面孔雷同的沿街商铺和底商,而非可供个性化商家选择的商业组团。

"建筑城市空间,需要从产业特征着手考虑,以建筑实现运营灵魂。如宜家、百安居等一批商家,有其特殊的产业文化,有自己对市场负责任的营销体系,也有自己对店铺的面积空间要求和打造方式。每一种商业都是如此,一言以蔽之,但凡成功的商业,都是先有定位,再量身定做的。"刘宇平这样认为。

从点线面上设计商业

孟凡军认为,很多开发商都选择1-3层做底商或沿街商业,但这往往不能聚集人气,反而分散了人气。大量底商和沿街商业的出现,反而是对城市商业中心的一种破坏。

在刘宇平看来,分散式的商业除不能聚集人气,一旦出现重复性的商业业态,还会增加运营成本,削弱竞争力。所以提倡复合业态和分层次商业。他建议将商业打造分为点、线、面三个层面。第一个层面是生存性商业。以简易的生活配套满足社区内人们的基本生活需求。第二个层面是品质型商业。以步行10分钟为生活半径的商业配套,如餐厅、酒吧、书店等,提高生活品质。第三个层面即区域型商业核心区。以城市综合商业为主,满足城市大型功能、配套,吸引其他区域的人到此消费。它兼生活性、品质性和核心性为一体。

快报记者 杨连双 周彤

互动热线 84783545 84783529

关注"河西深度救市"系列报道之四

信息速递

中海·凯旋门 中小户型逆市领航

中海·凯旋门主要以33-95平方米的中小户型为主,在寸土寸金的鼓楼区几乎找不到这样原创的居家户型。

以33平方米的一房为例,此类布局在市场上实为多见,但大多数的面积都在60-70平方米,而在中海·凯旋门只需33平方米,同样的使用功能下减少了一半的计价面积,并通过室内细节设计满足原有的舒适度,对于居者来说是以一半的总价获得了同等甚至更为舒适的居住享受,同时中海·凯旋门还有经典原创的全明全独立44㎡的1+1房,会客、居住、烹饪、洗浴、晾晒各功能独立分区,明厨明卫更有百变阳房成就无限生活创意,另外还有75㎡的2+1房、95㎡的3+1房,均是全明设计百变空间,正是由于其户型的居家特性,该项目80%以上的客户都是自住型客户。中海·凯旋门为客户设计了全程体验式购房流程,客户均可通过实景法式景观示范区、生态架空层、5米挑高酒店式入户大堂、全明L型走廊,精致样板房区等一系列实景展示区提前感受完美的居住空间。

招商·依云溪谷 举办高尔夫精英赛

11月22日,由招商地产独家冠名主办的"招商·依云溪谷"杯南京高尔夫精英友谊赛在南京奥体城市高尔夫球会拉开帷幕。活动当天,近100位招商·依云溪谷的业主和社会各界精英朋友,聚集在球场上,纵情挥杆,尽情体验高尔夫运动的乐趣。经过一番紧张激烈的较量,比赛最终决出总杆冠亚季军。整个活动过程精彩纷呈,快乐不断,每一位参赛选手也都对招商地产冠名主办的这次活动非常满意,赞不绝口。

招商地产高层在活动现场表示,高尔夫运动向久居空置城市的人们展示着一种全新、自然的健康生活方式,这与依云溪谷怡人的生态景观、优秀的社区配套、体贴的物业服务以及所倡导的轻松闲适的社区文化不谋而合。招商地产始终提倡绿色、健康的生活理念,此次活动,正是为推广高尔夫以及高品质的居住生活方式所付出的实际行动。

秉承"家在·情在"理念的招商·依云溪谷,向来关爱业主生活,注重为业主营造一种健康高雅生活。