

# 金楼市 周刊 Estate

◎最权威的财富地产杂志

「南京楼市竞争力排行榜」系列报道之六

## 产品高档还不够 价格超低也不行

# 物超所值才最有竞争力

栖霞旗下项目以稳重大气见长;金地集团南京作品个个惊艳脱俗;万达商业住宅地产双翼齐飞;仁恒地产坚守高品质路线;朗诗项目以科技制胜……加之明发滨江新城江景公寓,旭日爱上城创意社区等特色产品,2008年度竞争力楼盘评选所囊括的项目个个亮点突出,究竟那些楼盘称得上最具竞争力楼盘,且听听一线业内人士眼中的标准。

### 公寓产品得叫好又叫座

虽然不断地降价促销,很多楼盘的销售仍然没有取得理想效果,但在这样的市场形势下,不少价格坚挺,产品力过硬的楼盘却能够吸引足够的人气,创下尚佳的销售业绩。近期金地·名京项目开盘,虽然均价达13000元/平方米以上,但依然取得了很好的市场效果。谈到这种现象,新景祥房地产副总何晖认为,像金地·名京这样的产品,就能称得上是“竞争力楼盘”的典型。

“有竞争力的楼盘不仅要在市场好的时候畅销,同时市场不好时,也能够有不俗的表现。”从以往的操盘经验,何晖认为公寓楼盘如果做到以下几点,那它就具备了足够的竞争力。首先是低成本拿地,而不是疯狂地切入市场的,那它在房价成本上就具备了足够竞争力。第二是开发商做产品要强调一个“水到渠成”的概念,真正把规划、设计等每个环节都做到极致,做到

全流程的产品品质控制。第三,开发商要打造具备竞争力的楼盘,那就应该顺应市场形势,有长远的眼光,以及良好的心态,比如能够积极应对目前经济形势,有信心把产品做到更好。最后,开发商还要迎合市场的需求做产品,这种迎合有两层内涵,开发商所打造的产品不但是百姓喜欢的,而且也要符合实际购买力。

### 别墅竞争力就是比“投入”

“近郊别墅应该是这样一种产品,它能够有足够的空间,尽量满足业主日常生活的各种可能。”谈到对别墅产品的理解,鸿信地产副总金地认为,别墅类型跨度较大,各种产品衡量指标不同,单就近郊独栋别墅而言,其竞争力最突出就表现在其资源与空间的占有量上。近郊独栋别墅当然是容积率越低,空间越大越开阔就越好。

产品室内空间、建筑立面感觉,园林景观营造,以及项目整体品位等,任何一点都能

体现别墅产品的竞争力。当然,他认为要在这些方面做到足够的竞争力,首先就要有足够的资金投入,要求运营商有足够的实力与开发功底。要做出原汁原味的感觉,需要用原汁原味的材料,请符合定位的设计团队,只有花上足够的代价才能做出有竞争力的产品。

开发商对别墅产品的理解程度也能体现出别墅的竞争力差异。记者在采访中了解到,比如在内部空间的打造上,别墅是讲究居住尺度的物业,它所要求的空间不单指面积大小,除了居住面积外还有居室的延展空间,居室功能的细致划分等。比如山河水别墅,上下三层的功能定位都有差异,私密空间、礼仪空间、娱乐休闲空间等都有不同的功能。

### 形势不同竞争力体现各异

“并不是档次最高就最具有竞争力,也不是价格最低的就最具有竞争力。”谈到南京市场上各楼盘的竞争力体现,弘睿地产投资顾问有限公司

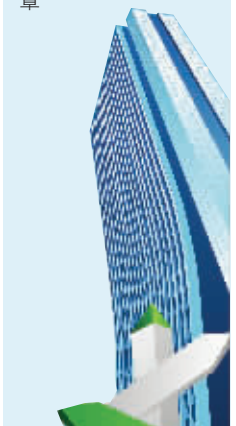
总经理郑远志认为,现在形势不同了,衡量竞争力的标准也与以往大有不同。以往市场不成熟的时候,往往缺少竞争,所以楼盘只要定位好,产品做好就不愁销售。而现在,哪怕是产品没有什么明显缺陷,定位也没有问题,但并不见得就能够取得很好的社会反响。因此,衡量竞争力的指标已从单纯的品质或者价格,转化为衡量产品的性价比。

“广本、锐志等汽车有很多人买,因为20多万元能拥有一辆中高档车,设计、油耗等各方面都达到了一定的标准。”郑远志认为,住宅产品也是一样,性价比高的产品往往能够让别人觉得买得值。“比方说一个楼盘,想购买的业主觉得它应该值8000元/平方米,而一问之下,了解到这个楼盘价格才7000元/平方米,那么这个楼盘的竞争力就得以充分体现。” 快报记者 许延正

### ■项奖设置

- 十大最具销售竞争力楼盘
- 十大最具品牌竞争力楼盘
- 十大最具产品竞争力楼盘
- 十大最具稀缺资源竞争力楼盘
- 十大最具竞争力高端项目(具体分为别墅类和商业项目类)
- 十大最具竞争力企业

圆桌武士荣誉勋章



# 天润城抄底 3080元/m<sup>2</sup> 倒计时5天!



倒计时:  
3080元/m<sup>2</sup>特惠仅余5天

据悉,天润城席卷全城的3080元/m<sup>2</sup>特价活动将于12月7日结束,其后将全面恢复原价。这就意味着江北抄底倒计时仅余5天了。

天润城庆贺礼价一经公开,一路狂销。售楼处人潮涌动,场面火爆。这对于2008年的南京楼市来说可说是个“奇迹”了。但细想,这也许才是真正的大盘该有的气象吧。

众多购房者一致表示都是得知了天润城特价信息后决定抓住这次绝佳的抄底机会的。毕竟这样的价格是席卷江北楼市的“最低价”。而天润城又是在南京楼市有名的串联销售“三连冠”的“王者楼盘”。只要看准了中意的户型就立马抓住机会及时出手。

### 真实惠! 3080元/m<sup>2</sup>庆典贺礼价

为惠及更多有购房需求的市民,天润城特别加推100套3080元/m<sup>2</sup>的特价房。这批房源主要位于第4街区,面积在133—165m<sup>2</sup>之间,为多层和小高层户型,有屋顶花园赠送。

四街区的独特之处在于顶层设计有跃层,根据不同户型设计,面积有30-80平米大小不等,可根据自我喜好设计为客房、书房。对于钟爱设计,不乏生活创意的人士,顶层跃层绝对是一个绝佳的自我创意舞台。休闲区域、小型工作室、酒窖,根据生活情趣自由发挥。

### 最超值: 3180元/m<sup>2</sup>拥有景观三房

“我们看中的是天润城的三房,按照现在的特价活动的价格算下来首付和月供都低了不少,相当于06年的价格区,完全在承受能力之内了”。在南京工作的许先生和女友今年早就打算买套婚房,但走到江宁、江北看过好多楼盘,都没有找到40万以内的舒适三房。在报纸上读到天润城特价活动信息后十分惊喜,立即赶赴天润城售楼处现场看盘,挑选自己满意的户型。

据悉,3180元/m<sup>2</sup>这个价格的这批房源主要位于八、九街区,面积以118-125m<sup>2</sup>为主。位置正对着小区的圆心花园,是风景绝佳的“景观房”;且设有地下车库,出行便捷性大大提高。

### 受热捧: 首付6.3万抢购81m<sup>2</sup>多层两房

天润城的多层精品两房一直是最受市场热捧和购房者青睐的。绝佳的户型,布局紧凑而功能齐全。81平米两房首付仅6.3万左右,总价30万稍出头,可以轻轻松松付首付、还月供。这对于刚开始工作而急需有一个温馨的小家的年轻人来说最适合。

### 品牌: 苏宁环球品质保障

作为南京市的本土企业,苏宁环球集团经过多年发展,已成为国内首屈一指的综合型民营企业,并成为南京两家上市房企之一。

房地产开发是苏宁环球的主业。自1992年以来,苏宁环球已开发了天润城、威尼斯水城、天华绿谷、天华硅谷、千秋情缘、碧瑰园、华瑰园、乐瑰园、雅瑰园等一系列楼盘,房产开发项目有数十个之多。其中,天润城、威尼斯水城都是建筑面积在300万平方米以上的超级大盘,以优良的品质和创造美好人居的理念,在南京市赢得了良好的声誉和口碑。

销售热线 **58579999 58491111**

售楼处地址:大桥北路77号江北电信大楼一楼

天润城

3080元/m<sup>2</sup>  
截止12月7日

还有五天

乘车地点:  
苏宁环球售楼部门口、  
湖南路苏宁环球购物中心门口  
公交车线路:  
可乘坐131、132、136、148、  
159、鼓扬、珠工、鼓富、高浦、  
鼓泽等线路,在红太阳建材城站下  
免费班车发车时间:  
上午9:00、10:00  
下午2:00、3:00  
售楼处接待时间调整为  
8:00—20:30