

(上接 B25 版)

# 四条“硬杠杠”考量楼盘竞争力

硬杠杠二  
建筑设计赢在细节非空话——  
细部标准更体现实力

“楼盘地段、楼盘规模、规划理念等,从大角度看,这些是最能体现楼盘竞争力的地方。而涉及到建筑单体,则有更多的细部标准。且由于开发阶段的不同,这些标准也与以往有较大的差异。”据华森建筑与工程设计顾问有限公司副总建筑师买友群介绍,现在的建筑设计不但要强调实用性,更要强调合理性;楼盘现在不但要施工质量过硬,同时还要符合相应“绿色指标”等。

“楼盘平面功能排布,楼盘朝向,户型平面设计等,在每个细节上都处理得足够人性化,并符合楼盘自身定位,这样的项目才能称得上有核心竞争力。”买友群认为,在南京,楼盘的主导朝向应是



南向偏东,这也是符合夏热冬冷地区特点的。单体间的排布有楼间距等详细指标,以保证光照、通风的各种需求。楼与楼之间作相应围合处理,形成活动区域,保证住户日常活动、散步等活动空间。建筑规划中还要考虑到人车分流等,保证日常生活的安全性等。

具体到户型产品上,买友群认为,有竞争力的产品应该做到动静分区明确,厨房、卫生间等空间相连,客厅与卧室分开,公共空间与私属空间做适当区分等。“与以往的标准不同,现在有竞争力的楼盘还要在绿色、科技、节能和环保等方面做出一定的创新。”据李浩年介绍,比如城中的金鼎湾项目,在做建筑设计时结合了内部装修,做出全装修房,在市场上有一定前瞻性。由于一次性装修到位,业主不需要再去破坏建筑本身,同时也节约了资源。而部分楼盘设计的雨水收集系统,太阳能、声控灯等等,大量节能科技的应用,也都是能够体现楼盘竞争力的细节。

硬杠杠三  
景观设计以人为本是原则——  
景观设计别走入误区

“要打造出有竞争力的楼盘景观,首先要秉承以人为本的基本原则。”据南京市园林规划设计院院长李浩年介绍,要做到以人为本不但要考虑地域性差异,形成景观差异化,同时还要从居住的舒适度、安全性等方面考虑,在景观设计中避免几个典型的误区。

“南京有四季分明的气候特点,因此植物品种也要与之相匹配,以自身优势形成景观的差异化。”据李浩年介绍,现在不少楼盘过于追求洋派风格或者移植南方一些城市的

社区景观。这样做,景观很难体现社区差异化,此外由于景观缺乏变化,也体现不出南京四季分明的气候。

“植物品种最好应该本地化,一方面不适合南京的气候条件,生长达不到预期效果;同时,在维护时还要花费大量成本。”李浩年举例,比如南方树种普遍油脂分泌量大,容易滋生蚊虫,带刺乔木还会影响到业主日常活动。但并非凡是适合本土条件的树种就能大量使用,还要考虑到植物处于不断生长的过程中,一些冠径



较大的本土树种,如雪松、悬铃木等大量种植后,可能会影响到以后社区的活动空间。

从做特色突出竞争力方面考虑,楼盘不能选择太多的景观元素,同时也尽量避免做大面积华而不实的水景景观。

硬杠杠四  
品牌力量打造终极竞争力——  
品牌文化渗到骨子里

“品牌文化不是一种概念,也非流诸文字的表象,而是渗透到产品锻造过程中的每一个细节。其文化在企业层面是内在的市场细分、产品定位、营销策略,表现给受众的就是建筑、品质、设计、园林,甚至物业、售后等诸多细节。”南京工业大学房地产经营管理系博士吴翔华认为,不论市场层面的起伏,始终拥有一批忠实客户的企业,他们的共同之处在于有成熟的开发经验,市场细分更加深入——这包括对自己客户心理上细微差别

的把握和实现。

以南京凤凰地产为例,从凤凰和鸣苑开始,就专注做文化地产,书香之气在建筑和配套中都有体现;朗诗地产坚持科技地产的理念,从南京到长三角进而全国,始终如一;已有一批忠实客户的万科地产,其品牌核心是把客户做为企业的伙伴,与客户一道成长,其物业也已成为品牌的延续……

“从楼盘建筑、户型设计上的细节到物业后期服务、售后出现问题时的态度和解决方式,点滴中都是品牌文化的



渗透和延续。每一个品牌都不一样,但每一个品牌肯定都有自己的核心文化特色。相反,流俗而无特色的楼盘和企业,其竞争力就相对逊色。”

快报记者 许延正 杨连双  
本版漫画 俞晓翔

■邀您参与  
谁有竞争力  
请您评一评

上百家项目同台角逐,数十家品牌企业之间争相竞技。谁是南京楼市的竞争力楼盘?谁又是南京老百姓心中的竞争力企业?在“2008南京楼市竞争力排名榜”的评选期间,每位市民都有机会为自己认可的楼盘“撑腰”,从今天起,每位读者都可以打进热线,共同参与讨论楼盘竞争力话题。你看中了哪家楼盘?你买了哪里的房子?所有读者都可以来谈谈在当前楼市情况下,对竞争力楼盘的理解。与此同时,近日,快报《金楼市》还将联合江苏都市网(<http://www.js.cn>)开展大型调查。有购房需求的市民们,也可以参考评选结果,选择自己中意的产品。

快报记者 许延正

参与热线:  
84783529、84783545  
84783615、84783629

■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

**苏宁环球倾力打造 360万平米超级地铁大盘**

**仅剩3天 / 抢抓最后抄底良机**

据悉,天润城席卷全城的3080元/㎡特价活动将于12月7日结束,其后将全面恢复原价。现在距离活动截止日期仅仅剩下4天了。众多购房者一致表示都是得益于天润城特价信息后决定抓住这次难得抄底机会的。毕竟这样的价格是南京江北楼市的“谷底价”。

3080元/㎡的特价房源主要位于第4街区,面积在132—155㎡之间,为多层和小高层户型,有顶层花园赠送。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,可操作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,跃楼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、根据生活自由发挥。

**超值享受 / 3180元 / 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相对都低了不少,相当于06年的价格啊,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购买婚房,但是到江宁、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/㎡这个价格的这批房源主要位于八、九街区,面积以118-125㎡为主。位置正对着小区的街心花园,是风景绝佳的“景观房”;三没有地下室,出行便捷性大大提高。



**天润城**



**天润城**

**稀缺多层 / 81㎡两房首付仅6.3万**

天润城的多层精良户型一直是最受市场追捧和购房者青睐的。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,可以轻松首付+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自己。

**苏宁环球商贸城·天润城店11月29日正式开业**

经营类别包括饰品、珠宝、箱包、服装、鞋、针织、童装、童鞋、玩具、工艺品、日杂、五金、小家电、办公用品、床上用品、窗帘等。品种丰富,种类繁多,一层、二层旺铺现已营业,现三楼正在火热招商。

(租赁咨询热线: 025-66629766 66671633)

**苏果社区店现已进驻天润城**

免费班车现已开通。广大市民可以在苏宁环球商贸城河西店乘坐每天早9点看房车到达江北天润城店,为您出行带来方便。苏宁环球商贸城·天润城店开通江北环线班车,早8点天润城店首发,半小时一班,途经柳州路公交车站,桥北客运站,返回天润城店。此外,2009年1月天润城即将开通南北公交车,让您往返市区江北之间更加畅通无阻,解决您出行的后顾之忧。

**仅剩3天!**

**3080元/㎡**

**特惠截止到12月7日**

**名牌楼盘 连续3年南京楼市销售冠军**

天润城,南京的买房人早已耳熟能详。天润城位于江北新区的核心区域,北靠纬七路,东靠南浦路,南至经七路1公里,靠近东南大学、南京大学、南京工业大学和金陵图书馆高新区。天润城350万平米的楼盘规模位居全国第九,社区内将建成一批集居住、商业、休闲、办公、娱乐、教育于一体的盛世大盘。周边有131、132、136、169、武定门、珠江路、模范牌坊、虎踞关、中山西路、双龙巷等10多条公交线路,交通便利。目前,江北主城和江北新市区的地铁3号线,将在天润城附近设置站点,让居民出行更加便捷。

**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