

# 金楼市 周刊 Estate

最权威的财富地产杂志

编辑部外传

## 兼职导游

“如果我不在采访,就在去采访的路上;如果我不在采访的路上,那我就在看房车上……”

这可不是一句贫嘴,而是一句大实话。上班时采访编版,休息日带着读者看房,小记小编利用休息天“练摊儿”,做兼职导游已成习惯:从五一练到十一,从端午练到中秋,从烈日炎炎练到寒风凛冽……《金楼市》的记者编辑俨然成了南京楼市的专职导游,不过可是免费的。

300人,对于任何一个旅游团来说,都是一个挺吓人的数字。“四五十人就算大团了。”专业导游如是说。不过,《金楼市》胆大心细,今年五一第一次组团看房,就召集了300号人。看着满满当当的五辆看房车,大惊喜与小担心,总是难免的。当时兵分两路,东往紫金山,北向滨江行,一山一水,很有说头。第一站阳光聚宝山庄到了,小编小记一下车便小兴奋地聚了个头:“读者说一直都在关注快报《金楼市》。”“嗯,问了不少问题,说我们陪着看房很放心。”“我车上的一个读者之前还参加了我们的免费验房活动呢!”……第一次的成功坚定了大家定期组织活动的信心。

如果说,五一只是小试牛刀,那么,十一就是游刃有余了。“高性价比的地铁楼盘”吸引了众多关注。报名第一天,就突破100人。活动前一天,负责城北的美女业务

员给相关楼盘打电话,嘱咐人很多,千万服务周到。当听说有两百多号人时,电话那头的楼盘负责人愣了半天,因为那个时候“售楼处一天能接到十来个电话就很不错了”。参与地铁楼盘看房的七成是准夫妻。年纪相当,聊起来也投机。“你们记者都结婚买房了吧?”其实啊,编辑部大龄未婚男女一大把,都还没来得顾及自己呢!

每次活动结束后,编辑部都会及时总结,以便让下一次活动更完美。就拿上周六的河西看房来说,又是五车200多号人,编辑部出动了6位记者编辑,不仅带着读者看了楼盘,还顺带参观了河西大型家居卖场,让大家感受河西的商业配套。此外,看房活动还被带到了苏锡常,每当周六有活动,负责苏锡常的记者编辑就会提前踏上动车,准时出现在活动现场,带着当地读者“体验式看房”。

对于看房活动,许多读者充满感谢:“活动很实用,什么时候再组织?”“谢谢你们,辛苦了一天。”其实,说句实在的,是《金楼市》要感谢所有参与活动的读者。正是你们的信任,让《金楼市》更明白责任的重大,正是你们的热情,让《金楼市》有力量投入一次又一次的创新尝试中。所以,我们在这里真诚地说一句:“有机会兼职为您做导游,真的很开心!”

快报记者 李艳艳

「南京楼市竞争力排行榜」系列报道之七

### 楼市低迷,什么样的楼盘还能热销——

# 四条“硬杠杠”考量楼盘竞争力

在“2008南京楼市竞争力排行榜”活动中,针对楼盘景观设计、建筑设计、配套打造、文化氛围营造等四个最能体现楼盘竞争力的“硬杠杠”,南京一些业内专家也发表了各自的看法。什么样的楼盘具备核心竞争力?在综合各种专业观点后,衡量竞争力的标准更清晰。

旨在通过各种竞争力要素的比拼,挖掘楼市真英雄的“南京楼市竞争力排行榜”活动在业内引起广泛关注的同时,也期待更多读者的参与,让真正的好产品浮出水面。

硬杠杠一  
商业配套

别把程序弄反了——

## 商业配套得规划先行

南京市城市发展研究院经济规划中心主任刘宇平

“多数开发商建商铺时遵循普遍规律,一律以底商形态出现;但实际上,真正成功的商业都得益于特殊规律。”在刘宇平看来,一个楼盘的商业配套成功与否,要先看清项目所在的位置、环境、所处的区域开发进程、自身商业所承担的历史责任等问题后,规划好商业业态后再建造载体。而现在大多数楼盘都把程序搞反了。

“举个例子,一个处在新城区居住核心位置的楼盘,其商业就该照顾到未来周边楼盘居民的消费需要,而非仅满足自身社区内的消费;换言

之,如果是一家体量较小、地处区域边缘的楼盘,它就应该以满足社区内居民的生存性商业为主流。而这些商业定位要在楼盘前期规划甚至地块出让时就做好商业业态分析,并指定符合业态的商铺建筑规划。”

不过,时下多数开发商常反其道而行之,把沿街住宅的一二层做成商铺后再出售或拟定商业业态招商,效果往往并不好。规划先行是商业配套成功的关键,对一座城市、一个楼盘而言,同理。

新加坡是正面案例。刘宇平介绍,新加坡商业网点分为五级。除中央商业中心外,还有区域中心、小型中心、边缘中心和邻里中心。各级商业中

心都有明确的功能和要求,对网点的选址、布局、规模,具体到卖什么商品都有明确的规定。

“因此,新加坡几乎拥有世界上最完美的交通网络和商业布点。同理,如果楼盘能在拿地时就规划好了建什么商业,卖什么商品,才能使其作用发挥到最大化,满足业主需要。”刘宇平说。

(下转 B28 版)



漫画 俞晓翔

21世纪国际公寓  
— 地铁·商业·新生活 —

# 百家湖核心区

## 步行 3 分钟对接地铁生活

41-97M<sup>2</sup> 绝版小户型全新上市·尽享【零契税】·总价25万/套起

即日订购, 首付低至2.8万元起!  
月供低至990元起!

准现房  
苏果进驻

20分钟直达新街口

新街口站

百家湖站

小龙湾站

双站地铁楼盘, 百家湖站、小龙湾站近在咫尺, 20分钟直达市中心/2万M<sup>2</sup>华润苏果2009年春季开业

垂询热线: 025-52121550 52121660 现场售楼处: 江宁区双龙大道1539号

