

金楼市周报 Estate

◎最权威的财富地产杂志

编辑部外传

书如其人

《金楼市》多是风风火火之人，难得清闲，除了工作没时间旁顾其他，可唯读书这事几乎所有人都丢不下。奔波于几大城市，劳顿于字里行间，读书成为大家共同兴趣。所读之书因人而异，于是聚在一起，便来了兴头，叽叽喳喳……

艳，爱书，不稀奇。不过，特别的是在常有主题，2008年10月起是“推理侦探篇”。她看了“阿婆”（侦探小说女王阿加莎·克里斯蒂的粉丝对其之称）的小说17本，还带着翻了一些埃勒里·奎因。看侦探小说不累，但坚持一部部地看下去得有点耐力。故事锻炼逻辑思维，除了让策划内容与版面语言更合理外，艳笑言，杀人游戏的技艺也大有长进。

杨的文字，或朴实兼有哲理，或温情兼有严肃，可谓书如其人。刘小枫的《拯救与逍遥》，克尔凯郭尔的《或此或彼》，孔子的《论语》三本经典书籍正浸染着她的内心。她坦言虽然其中深意常不太能看懂，但审美与救赎、真实与虚无、爱与拯救、阅读和思考的体验让她时时悟到不能言状的美好。

玲偏爱社科类书籍。黄集伟的《你走神不如我走神》、《小规模荡气回肠》，沈宏非的《小熊猫看大电影》，完颜绍元的《天下衙门》，林达近距离看美国系列，她都没错

快报记者 费婕

『南京楼市竞争力排行榜』系列报道之十二

过。她自认这些书更能反映深刻问题，让人能学会沉淀自己。

这段时间，我沉迷心理学不能自拔。台湾心理学博士张怡筠的“其实很简单”系列让我意外发现掌握一点心理学的皮毛，居然能看人看事更立体化：遇到问题男人喜欢闭门思考，女人好啰嗦，因为男女思维方式有别；金融危机时，总有一些人能见机入市，原来这类人逆境商数高，因而能保持情绪稳定和理性思考的能力……

编辑部好书之人实在多：欣今年读过《多田便利屋》便过目不忘，温情脉脉的内容最吸引她；许钟情励志类，诸如《涡轮战略》《胜利》，光听书名就足以让人斗志昂扬；而主编在一头奋战于管理、经济等宏观大势之书的同时，还温情脉脉地推荐了《温度决定生老病死》，从此，“爱工作爱身体”，成为本部门的热点话题。

如你所见，《金楼市》编辑部不只是一群楼市“砖家”，侦探、文学、社会学和心理学，无所不学。遇到问题，编辑部记者和编辑也因此习惯性地跳出楼市写楼市，这不源于高明，而在于积累。此外，读书带来的最大好处在于，写每一篇稿子，我们都在琢磨着怎么像这些书的作者一样，写得既有深度又那么有趣。

快报记者 费婕

他们何以深得民心？他们凭什么笑傲江湖？

《金楼市》发布 楼市最具竞争力模式

竞争力模式之 天然秉赋：天生丽质难自弃



模式释义：南京拥有山水城林的独特自然资源，江景、内河、山景、湖景资源等都为区域楼市发展提供完美的发挥空间。楼盘与稀缺资源的相互映衬，形成了楼市一道美丽风景线。百家湖、花神湖、三山、紫金山、莫愁湖、滨江等稀缺资源板块的此起彼伏。“成名须趁早”，明湖、青山等天然禀赋，自然会带给楼盘竞争力更多的砝码。

个案解析：“位居南京滨江风光带中轴，独享2.4公里长江黄金岸线”，这是江北明发滨江新城项目在推广中，所重点强调的地缘优势。作为稀缺资源的江岸，一直以来就是沿江城市房地产项目抢滩的对象。在广州、上海、杭州等城市，江景房的价格也普遍要高出同等档次楼盘。在南京，除了明发滨江新城外，大华锦绣华城、威尼斯水城等几个少有滨江项目在推广过程中，均突出了滨江优势，足可见江景的人居魅力。

感谢这些优秀的楼盘，即使面对楼市的“熊态”仍然在2008年创造了如此的精彩。这五大模式也仅是竞争力的一个起点。在瞬息万变的市场中，决定项目最终成败的，还有很多可变因素。这一切也有待于时间的考验以及实践的丰富。

紫气东来，有紫金山风

临紫金等项目位于紫金山中轴线，这种特殊的地缘优势放大，突出项目价值的独特性。由紫金山为发端，向南至别墅集群的三山板块，向北至新兴的老山板块等，使得南京高端楼盘的“山景线”有迹可循。

同样，湖景在南京楼市也占据重要一席：月牙湖、玄武湖、莫愁湖、花神湖、百家湖、龙池湖等，每种湖景都有独特之处。而利用其独特性，各项目也展开了不同的表现手法，当然万变不离其宗的是，这些项目都充分利用湖景资源，在项目推广中诉说一个“美丽的故事”。

专业点评：住一段时间后，觉得的确不错。从我们主卧室的窗户，就能看到不远处的江景，天气好时，视野非常开阔，对面的山山水水都

能够一目了然。对于稀缺资源带给业主生活上的利好，住在明发滨江新城的马先生有深刻感受。

的确，拥有山光水色的居住环境，对于业主有莫大的吸引力，但对景观楼盘有深刻见解的南京景观规划设计院院长李浩年，参与过翠岛花城等湖景楼盘规划的华森建筑副总买友群等专家都曾指出，虽然拥有独特优势，但各项目还应该注重本身建筑与景观规划，做到项目内外部景观的相互呼应，项目建筑风格与外部景观特色的协调等，不然这样的楼盘对周边景观反而是一种损害。

同时，楼盘还要充分利用“借景”等方式，来最大程度发挥其资源优势，增加项目的吸引力。快报记者 许延正

(下转 B26 版)

本期导读 我的房贷优惠为何得多等8个月 B27 版

圆桌武士第12回 B30 版

3万5

买一对钻戒还是一套两房？



在这样的季节，一对钻戒和一套两房，哪个让您更有安全感？

首付3.5万，拥有经典平层温暖两房，海誓山盟轻松兑现。

74m²温馨两房，4600元/m²感恩特惠，2008/12/20—2009/1/3期间，

购买合家春天四期上景均可参加“低首付·住两房”温暖行动。

52725999
52316799

> 看房专列：双休日10:00-13:30准时出发 > 市区接待中心：南京市中山南路371号金沙井

> 现场接待中心：江宁区诚信大道899号

> 开发商：W盈嘉地產>营销代理：W盈嘉置业 > 广告全案：CANTONERIUM

广告制作：2008年12月刊，本广告仅为要约邀请，所有房源以政府批文和买卖合同为准，最终解释权归开发商所有。

