现代快报 24小时读者热线:96060 都市圈圈网www.dsqq.cn 踩盘三人行 2009年4月10日 星期五 责编:李艳艳 美编:时芸 组版:唐 B29版

# 置业江北 不得不关注的话题

## “踩盘三人行”第三季，《金楼市》与你体验江北商业

进入3月以来，江北楼市愈显火热，日均认购量屡次突破270套，超过了2007年3月和2008年3月的日均认购量。目前该区域几个热销板块，如滨江板块、桥北堡、浦珠路一带，一直被购房者反复比较。究竟哪个片区未来的生活会更好，未来的配套会更成熟一些呢？本周二，记者与专家一道，现场体验江北现在的商业氛围。

■本版采写 快报记者 许延正 杨连双 漫画 俞晓翔

### 第1站 明发滨江新城

## 三五年后给业主带来惊喜

**[踩盘背景]**

“200多万平方米的建筑体量，就规划有20多万平方米的滨江商业面积。中心广场、沿江商业配套等，构筑了该项目齐全的配套体系。”作为滨江楼市的标杆建筑，明发滨江新城一直以大手笔规划，以及骄人的销售量著称。目前该项目前面两期均告售罄，三期销售也接近尾声，现在该项目重点销售江景小公馆和三期部分保留房源。

**[基本信息]**

**位置**：浦口区滨江大道1号

**规模**：约180万平方米

**交通**：151，或任何过江公交路线至北堡乘大桥观光电梯下

**发售**：江景小公寓长江派对在售，及三期保留房源

**[踩盘日记]**

从布局上看，明发滨江新城的商业配套主要分成三块，一是入口处的商业综合体部分，二是沿江、沿街商铺，三是社区中心商业。商业建筑总面积为20万平方米，中心商业群布局大气磅礴，建筑单位间简约流畅，静态的合围建筑组群，产生了扣人心弦的城市空间。从定位上看，商业综合体部分相对高端，包括商业回廊、挑高空间，电梯上下等设计，都按照较高的标准，从气势上缔造了一个大盘高档商业的形象。而沿江和沿街的商铺，则相对更符合社区型商业的定位。记者在现场看到，目前沿滨江一带的商业配套已成型，包括便利店、餐馆等日常生活配套相对齐全。

该项目中心区商业，以及规划档次较高的入口处综合体，尚没有多少商家入驻。从定位上看，这部分商业无论是规模，还是物业规划都是按照区域中心来打造。以后也不仅服务于该社区本身，同时也延展到周边其他社区。从高端到中档，从步行街到社区商铺，以及商业内街，该项目商业配套几乎全部涵盖。

**[铿锵三人行]**

**专家——**

从项目区域及规模看，该商业项目有两种市场定位，其一是可打造“特色性超区域中心”，也就是项目沿路底商作为社区商业配套，将集中式的商业中心打造成“以文化休闲为特色的商业中心”。该方案选择，需要管理方加大市场培育期的规划和投入。方案二是打造“社区中心”，这可能需要较长时间。项目稍有欠缺的是，开发商沿路底商，部分削弱了集中式商业中心的号召力。从长远看，时间可能是改善该区域的有利筹码，三五年后将会有较大突破。

**——苏晓晴 南京问策商业管理顾问有限公司总经理**

**购房者——**

建筑稍微密了些，但有人气，环境不错，将来在这里逛街也很舒服。 **——陈先生**

**《金楼市》——**

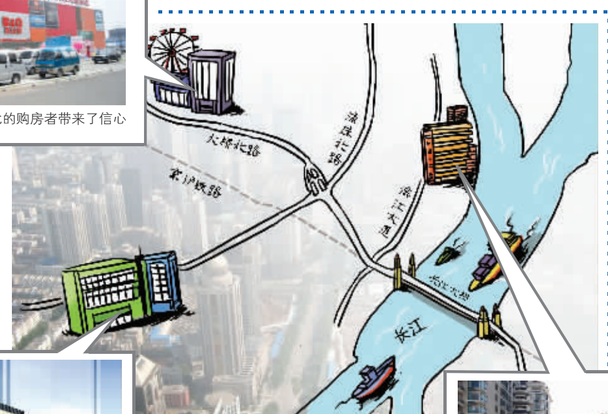
判断一个区域的前景，或者判断一个楼盘的投资价值，应该有一个恒久不变的标准，那就是人居导向。

**——许延正（《金楼市》江北片区首席记者）**

我曾在琅小明发分校开学的第一天见证朗朗读书声，亦为开发商大力引进学校、幼儿园、医疗门诊而感动。如果交通条件能有所改善，生活配套再完善些，会更适合人居。

**——杨连双（《金楼市》大城东片区首席记者）**

华东Mall给置业江北的购房者带来了信心



澳林生活广场为周边楼盘业主提供了方便

明发滨江新城的日常生活配套已相对齐全

**★小贴士**

“踩盘三人行”继续招募

想跟我们一起踩盘吗？最想看哪家楼盘？最想了解这些楼盘哪些细节？欢迎与我们联系（报名时请留下联系方式）

**热线电话：**
96060
84783545
84783529
84783628

**邮件地址：**
kb-jls@163.com

### 第2站 华东Mall

## 江北未来的超级商业中心

**[踩盘背景]**

从某种意义上说，江北市场回暖，该体量达50多万平方米，定位为“超区域中心级”的华东Mall也给购房者带来了信心。伴随着该项目一区家居、超市等板块的招商成功，和正式投入运营，这个江北超级大Mall开始逐步显现出号召力。

**[基本信息]**

**位置**：南京的北大门，在长江大桥下来300米处

**规模**：建筑体量50多万平方米

**交通**：131、132、136、159、鼓扬线、盐工线、盐葛线、盐滁线、盐浦线、中六线等

**发售**：华东all今年B1家具生活馆开业，后期招商推进中。

**[踩盘日记]**

记者在现场了解到，无论是百安居、苏宁电器、肯德基等品牌店，还是门类齐全的家居建材板块，目前运营情况基本稳定。大量新入住业主对购物消费，以及家居等方面的需求，对该项目首期的商业业态形成强有力支撑。

**[铿锵三人行]**

**专家——**

从项目地处车流量最大的桥北路和项目超巨大的规模看，有望成为“华东第一商业中心”。但项目也存在局部需要调整的地方，比如虽然地处交通要道是一大优势，但要考虑在规划相应零售业态时避免紧邻交通要道的影响。其次商业聚气点的设计是项目规划难点。

**——苏晓晴（南京问策商业管理顾问有限公司总经理）**

**购房者——**

很时尚，很现代，很期待它的未来。 **——郦女士**

**《金楼市》——**

“拟像”消费时代，概念最抓眼球。娱乐化，再娱乐一些，这应该是项目最大亮点。 **——许延正（《金楼市》江北首席记者）**

江北几个大盘至少将新增10余万人口。华东Mall恰能满足其所需。只是目前入住人口有限。期待琴瑟和鸣时。

**——杨连双（《金楼市》大城东片区首席记者）**

### 第3站 澳林生活广场

## 这里的生活很实在

**[踩盘背景]**

作为一个已成型的社区级商业中心，目前澳林生活广场已以其成熟的商业氛围，服务着非常“6+1”、山水云房、万江共和新城等项目的商业配套。尤其在大华锦绣华城成功引入家乐福等国际大型超市后，此区域也与其构成犄角之势。

**[基本信息]**

**位置**：浦珠路126号

**规模**：总经营面积达3.3万平方米，总投资4个多亿。

**交通**：157、168、汉江等

**发售**：已开业运营

**[踩盘日记]**

其中负一层1万平米为“华润苏果超市”；一、二楼的2万平米为“苏宁电器”和精品店铺。在现场，记者了解到该项目精品店铺区已汇集了大量国内知名品牌的服饰、鞋帽、化妆品、床上用品、手机数码产品、儿童乐园等。项目“借鉴新加坡邻里中心模式”。周边非常六加一、万江共和新城等楼盘业主，以及当地原有居民，成为该广场商家的主要客户群。

**[铿锵三人行]**

**专家——**

在成功引进华润苏果、苏宁电器等后，该项目已宣告基本运营成功。同时，“澳林购物广场”对附近楼盘销售起到很大推动作用。但“澳林购物广场”还是存在着模仿城市中心商业的痕迹。广场招商时不能忽视对各租赁户“生存能力”的分析，缺乏对广场业种配比的研究；不太注意卖场气氛营造。

**——苏晓晴 南京问策商业管理顾问有限公司总经理**

**购房者——**

住在这里还是比较方便的。 **——周先生**

**《金楼市》——**

精致、实用，再有特色些就更好了。 **——许延正（《金楼市》江北片区首席记者）**

大华锦绣华城、红公馆都是我喜欢的——开发商用心；纬三路过江通道、家乐福、澳林生活广场——5年后此处将是江北核心。 **——杨连双（《金楼市》大城东片区首席记者）**