

2007年,低调来宁只拿下一幅冷门地块,一年后,伴随着金地名京的华丽现身,原本的冷门迅速成为“热门”——这就是如今的“第二新街口”“新江东”,金地在南京潜心做出的第一个“蛋糕”;2008年,金地再次出其不意南下板桥豪吞百万土地,经过900天的煎熬,一个全新的“蛋糕”又出炉了——这就是充满活力和诱惑力的“奥南”!

在金地自在城不经意间成为南京本年度最火爆楼盘之后,金地集团上海区域公司副总经理、南京公司总经理邓耀东向记者发出的却是这样的感慨,“和其他开发商不同,金地其实更愿意去做蛋糕,而不是去抢蛋糕!”因为在他看来,只有用心把市场做得更大,多方才能实现共赢,包括购房人、政府,还有发展商自己。



邓耀东： 我们是做“蛋糕”的，不是抢“蛋糕”的

专访金地集团上海区域公司副总经理、南京公司总经理邓耀东

舍弃利润，只卖“成本价”？

记者：去年11月金地名京逆市开盘一鸣惊人；今年金地自在城600多套房源受到3000人追捧轰动南京。同样都是新兴板块，其实对购房人来说都存在一定的风险，你们是如何打消了他们的顾虑？

邓耀东：住宅产品与一般商品不同，金地的理念就是“始终不让业主吃亏”。这体现在两个方面，第一，升值方面，其实在金地最早买房的业主承担了很多风险，比如名京，当时整个区域不成熟，片区前景不明朗，距离交楼的时间又长，购房人承担的资金成本也高，所以一定要用实实在

在的升值来弥补业主的这部分风险；第二，用品质提升价值，这是另外一种不让业主吃亏的方式，目前金地名京的价值已经翻了一倍，与此同时我们做了很多增值的工程，比如会所的外立面，经过半年多的研究和论证，最终决定改为铝板，成本增加了150万；还有电梯轿厢最终也改为精装修。

记者：一年前，金地名京以成本价开售，现在金地自在城开盘价最大折扣达到6个点，实际上，这两幅地块都是当年的高价地，金地为何能如此舍弃利润？

邓耀东：金地名京准确地

说就是成本价销售，而金地自在城是比成本价高一点点，毛利率不足10%。事实上，金地自在城第一批房源成交均价差不多7500元/平方米，实际上8000元/平方米左右的均价没有问题，但是定价时我已把自己手上“特批的优惠”全部放到开盘优惠中去了。之所以在首期开盘时舍弃利润让利予客户，就是因为金地对品牌和口碑更看重。以极低的毛利率入市，在金地集团内部流传比较多的一句话就是“不跟客户争财”，只有这样，才会有更多的客户追随。

为业主，金地“无所不为”？

记者：在板块打造方面，无论是新江东还是奥南，你们都积极参与到政府的规划中，听说这两个项目您都亲自与政府相关部门进行多次沟通？

邓耀东：金地一直都希望配合政府提高片区的定位，使城市发展得更好，留下更美好的城市景观。幸运的是我们遇到的政府都很开放，很敬业，很进取，素质非常高。从金地名京开始，所街周边的规划，包括新江东的发展进程和节奏，我们都为政府提供了城市运营的理念和经验。从金地自在城来看，原来政府也只是想把手上的土地卖掉，而现在中低端的开发商都被拒之门外，政府也在增加投入，其他的配套设施也都在快速跟进。总而言之，第一，金地会对自己的品质有要求，第二，金地对片区的品质也会不断去影响。我个人更偏向于我是做“蛋糕”的而不是抢“蛋糕”的。

记者：金地名京首批精装修房明年3月交付，据说在精装修方案上你们按照业主建议改进多次，具体改了哪些？

邓耀东：业主的建议我们都会认真地考虑，所以通过分析论证，我们采纳了很多业主的建议，比如88平方米的两房，赠送的设备平台进行了改动，使之更为优化；地下室本来是毛坯交付，最终代业主精装修，同时赠送新风系统和吸湿器等。虽然对成本会有影响，但是失之东隅补之桑榆，在成本上有所损失，在品牌和口碑上却有所增加。

记者：目前来看，金地名京的外在大配套毋庸置疑，那么作为内在配套的商业和会馆会为业主提供哪些特色服务？

邓耀东：金地名京沿云锦路的商业裙楼约有5000平方米，定位高档，主要以提升社区品质为目的，我们会持有3-5年一直到业态培育成熟为止。此外，小区内部的下沉式会馆也是金地自营，将会汲取上海和深圳的成熟经验，作为业主家的延伸，业主可以去做一些最好在家里做但是家里又不太方便的活动，比如在地下室设有钢琴房，并有专业指导老师，使得琴声不至于干扰邻居。此外，棋牌室也是一大

特色，全部按照套间设计。总之，会馆是小区的公共大客厅，所有业主都可以享用。

记者：上个月公布的《2009中国物业服务百强企业研究成果》中，金地物业获得含金量最高的“2009中国物业服务百强企业服务质量TOP10”前三，在金地名京首批房源交付后金地物业将如何体现实力和水平？

邓耀东：金地物业是老牌物业，一直名列全国前三，华东的金地物业更是我个人首创，以客户为中心的理念更加坚定，更强调“感恩”的文化。金地名京交付后我们将引进顶级酒店的管理方式，逐步实施“客制化服务”，根据客户需要做定制服务，我们更强调物业的服务而非管理，这两者的核心区别在于业主的地位不同，管理关注的是事，服务关注的是人。比如有客人来访，保安可以陪同客人一同前往，见到业主保安才会放心返回；我们还要求保安记住每位业主的车牌；还要求他们对每户家庭的生活习惯有所了解，根据他们的习惯提供服务。

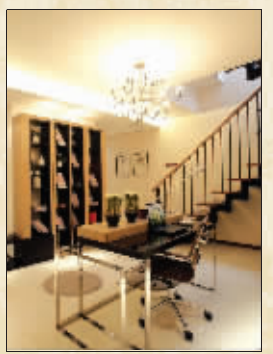
仅仅一年， 房价就增值上万！

记者：金地名京目前在售房源最高均价达到2.4万元/平方米，相比去年的房价增值将近一倍，而相邻楼盘远没有这么多，差距为何这么大？

邓耀东：金地名京短短一年有这么大的增值，有一个很重要的因素就是，片区成熟特别快，而且配套定位又比较高。记得名京一期销售的时候，云锦路还没通车，周边的地块都未上市，而现在，新江东板块的成型和定位已经明确，这里就是未来南京的第二商业中心，地位相当于“新街口”，而实际上新街口现在尚有很多楼盘的升值幅度并不如新江东，按照目前的发展趋势，新江东明年奔3万应该是情理之中。以金地名京自身来看，目前所剩的40套和院很快就会超过3万，千万级的顶楼复式样板房元旦前后对特定的意向客户群进行展示和开放。所以我敢大胆推测，这里极有可能成为未来南京房价最贵的地方！因为就跟股市一样，一个好的开发商就是一个“好庄家”！

记者：从金地名京再看金地自在城，您认为一年后这里会有多大的升值空间？

邓耀东：从我的经验来看，像金地自在城这样的楼盘，明年过万毋庸置疑，从长远来看，房价差不多会比河西奥体慢2-3年，与奥体接轨大约只需要5-8年。奥南与奥体紧密相连，但从定位来看，奥体是河西的CBD，而奥南是CLD（中央生活区），明年滨江大道南延就会通车，江东南路也在积极推进中，与奥体的一体化进程会



金地名京样板间 路军 摄



石闸湖鸟瞰图

越来越快，加上轨道交通新增的7号线首末站就在莲花湖公园，还有学校、大卖场、公交站、医院、集中商业的一一落地，这里的房价升值潜力很大。

记者：近期国家收紧营业税政策，很多人认为这是调整信号的开端，您认为此次调整对于楼市的影响有多大？

邓耀东：从整体上来说，房地产对于经济的拉动作用非常明显，所以可以看出此次国家对于稳定楼市发展的意愿和决心，同时也不难看出，明年的政策主要是偏向民生，最重要的一条利好消息就是“棚户区的改造”，这可以增加市场上的刚性需求；另外一个就是保障性住房的逐步推出，可以解决很多人的住房难问题，这些都值得期待。（费婕）

最新动态

周日金地自在城本年最后一次加推

为答谢广大客户厚爱，金地自在城计划12月20日加推房源，主要为02、04栋共224套房子，全部位于中央组团景观附近，面积均在58—140m²左右，房型也能充分满足不同需求，个性一房、精致两房、温馨三房，这些房型同样具有前期户型一样的附加值空间，客户可根据自

己的不同需求来选择。相关负责人表示，本次开盘还是会采取提前收取诚意金的形式，至于具体开盘是摇号还是其他方式目前还没有最后确定，确定后会公示告知大家。近期希望有意向的客户能够尽快去销售中心了解新房源的具体情况，避免错过了今年的最后一次机会。

金地自在城热线 86709999



金地自在城休闲商业街