

# 买房之道 四十不惑

## 年龄轴·60后

他们出生于1960年代,年龄在40-50岁之间。多数在社会各个领域肩负领导职位,事业成功,妻慈子孝。

他们有着雷同性极高的名字:国伟、永忠、红军、文胜,回忆起青春往事,都经历过一颗红心,满腔热情。经历过激荡和起伏,怀疑和叛逆,真诚和谎言,他们集体成熟了。

他们比50后前卫,比70后沉稳;比50后懂得享受,比70后有更多的韧性和担当。他们的脑子里装着苏格拉底和柏拉图的对白,自学孔孟韩非,装着尼采和弗洛伊德,装着凯恩斯和哈耶克的交锋,还有改革开放大潮涌来时有人搏击有人殒身的画面。

他们从一个被否定的时代走来,是上一个经济时代和新经济时代的连接者、过渡者、践行者,成了今天各个行业的领袖。

## 资产描述

多数60后三口之家。  
家庭年收入:几十万至百万不等。  
家庭资产:几百万至几千万不等,少数成功者有上亿身家。

## 置业经历

### 幸运的60后

没有50后挨饿受冻的记忆,没有70后高房价的压力,高考、工作、住房,60后都要幸运得多。

在南京,一个典型的60后,他们毕业后经由政府分配工作,经历了福利分房。多数人都曾有过一套五六十年方米的房改房。上世纪90年代中后期商品房市场渐渐兴起,他们是月牙湖、莫愁湖等近郊板块商品房的主力消费者,在这个城市里最早改善了住房;到2000年后别墅市场风生水起,他们可能是江宁三山板块、仙林板块的别墅消费主力军,其中的佼佼者或有先见者住进了紫金山别墅。

时光流逝,房地产市场黄金十年之后,更完美的产品出现,楼市又出现一股回流,城市领袖60后们,把目光瞄准独栋别墅、主城豪宅,寻找值得自己安居的终极置业。

## 专业建议

### 更注重个性化

广智行房地产营销策划有限公司总经理:柳彪  
早年与业内前辈跟踪帝豪花园、玉兰山庄、仁恒国际公寓的客户群购买动机时,得出了

“家庭生命周期论”,即不同家庭结构阶段,对住房面积、区位分布等有不同的需求,这中间又涉及到个人财富的积累、福利分房等诸多变量。具体到60后一代,他们经历过较大的社会变革,是改革开放过程有较大受益的群体,占据着社会上较多的财富资源和社会资源,对城市格局、政府规划有着强烈的认同感。

60后们另一个显著特征是,在选择终极居所时,相对传统,但他们又不像50后那样极多考虑到三代同堂,更注重个人的喜好,比如有人更注重社区景观,有人注重家庭空间。以一套四房的大户型而论,70后可能会把第四间房打造成健身房,但60后也许会把它打造成第二间书房——第一间书房陈列喜爱的书籍和字画,第二间则偏重商务功能,因为他们多数还是时下经济领域的弄潮者。因此,个人建议选择核心资源,综合品质较高的楼盘大宅。

## 关注四个因素

尚恩经纪董事:邓永忠  
寻找值得终极居住的豪宅,有四点因素可以考虑。第一,独特的地段资源。在香港是半山、浅水湾,在南京,就是紫金山、月牙湖、新街口,新起的奥体新城。第二,楼盘具备会聚有钱人的价值能力。比如开发商专门做的豪宅,如星河湾、绿城。在南京,日后慢慢也会形成这种细化的企业格局。第三,楼盘产品本身必须有超过普通住宅更高的标准。这具体体现在楼盘建筑的每一个细节,如密度高低、经管会所、车库配置、电梯入户大堂设置,外立面等很多细

节。第四,物业管理严格按照豪宅物业标准管理。

## 楼盘推荐

### 仁恒江湾城

推荐理由:南京真正意义上的滨江豪宅。不仅是占据一线江景资源,还在于产品设计、楼盘品质、物业服务等综合素质的体现。是玉兰山庄、梅花山庄、翠竹园、仁恒国际公寓之后,专注做高端的仁恒品牌的延续。

### 中海凤凰熙岸

推荐理由:清凉门主城地段,配套成熟;中海品牌楼盘,仅此两项已秒杀无数60后。更何况还有秦淮河石头城清凉山明城墙文脉,全面升级的豪宅产品,升级的中海物业“格拉斯玫瑰”。

### 雅居乐花园

推荐理由:连续两年南京销售金额冠军的雅居乐花园已经是南京豪宅标杆。压轴楼王“天岳”全部以260平方米产品面世,户型和产品配置奢华极致。

### 天正桃源

推荐理由:小桃园、明城墙、绣球公园、狮子山环绕周边,主城内占全山、水、城、林,实属难得。楼盘打造公园看点,240平方米观湖户型,双套房设计,十字路口连接,是产品亮点。  
快报记者 杨连双



## 典型档案

人物:某投资机构总经理郑先生  
年龄:56岁  
换房次数:4次

## 置业经历

### 30年的四次换房经历

“30年,换了4套房,应该不算多吧。”郑先生笑言。

从最初的一套60多平方米的郊区机关分房到湖南路的一套公寓再到后来的典雅居,直到如今居住的300平方米的爱涛漪水园别墅,用郑先生话说,自己每次换房就是为了住得更舒适。郑先生告诉记者,买房毕竟是很个性化的,有些人喜欢居住在都市中心,有些人喜欢居住在农村郊野,有些人喜欢临水而居,“我对居住的要求主要是生活方便的,舒适安静。”

由于儿子现在在国外,现在就郑先生与太太两个人住在爱涛漪水园别墅里,“300平方米的房子肯定是很开阔了,有时也会觉得冷清吧。”郑先生坦言,自己经常跟太太一起做家务,修缮庭院,“随着年龄慢慢大了,收拾这么大一个房子,两个人也会觉得挺累。”

郑先生告诉记者,“当时,从市区,搬去爱涛漪水园别墅,主要觉得这里的环境会比较安静,空气比较好,但时间一长,就发现这里生活很不方便,有时为买桶油,开车就要15分钟。”

颇具生活情趣的郑先生目前在一家投资机构任总经理,谈到自己目前从事的投资行业,郑先生显得满意,“这是一份需要激情和人脉、充满智慧的工作,这份工作比较自由,我的生活也可以张弛有度。”

## 在主城公寓完成终极置业

从市郊到主城再到市郊,30年来,郑先生就这样城内城外地辗转换房,而如今的爱涛漪水园别墅并不是郑先生的终极置业目标。最近郑先生考虑的是,是在市区找一套公寓,“面积不用太大,60、70平方米也行,一定要带电梯的,环境最好是安静一些。”

在很多人的印象中,像郑先生这样事业有成的“50后”一定会倾向于选择豪宅,但是郑先生却告诉记者,自己也曾看过一些江宁、江北的别墅,但仔细考虑下来,他和她身边的很多同龄朋友都更乐于在主城选购一套房子。“主要是年纪渐渐大了,我们必须越来越多地考虑到生活的便捷,就医的方便,坦率地说,短期内主城以外的医疗水平是很难跟主城区里面的几个大医院相比的。”

作为投资机构的管理人,郑先生却并不热衷投资房产,“我现在手里也有好几套房子,像海南有一套,每年度假过去住上一段时间或者借给去海南的朋友居住,北京的一套房子,太太的工作经常要去北京出差,之前典雅居房子也没有卖掉。我从没有刻意想去投资房产,几次换房买房,也都应该是从自己的需求出发,只是想换个更舒适的居住环境。”

事实是,北京的房子翻了两番,海南的房子由五六年前的4000多元/平方米飙升到了现在的40000元/平方米左右,而那套典雅居目前的二手房价格则差不多是最初购买时的四倍。“由于工作的原因,我也很关注楼市的运营情况,坦白说,与很多制造业企业相比,开发企业的付出和投入要少得多,由于种种原因,造成了现在房地产市场的泡沫,我觉得未来的房价还是应该有下调空间的。”

## 楼盘推荐

### 紫园

推荐理由:项目距离紫金山不足300米,地铁二号线开通,马群站至新街口站仅需18分钟。目前的在售8+1层山景公寓,提供了全新的观山视野,在纵向上将紫金山的美景尽收眼底。舒适尺度开间、观景阳台,则让紫金山与日常生活的关系更为亲密。

### 恒大·金碧天下



推荐理由:3000亩原生卧龙湖,2000棵原生大树,25万平方米欧洲皇家园林,1.8公里私家海岸,800米叠水景观带交错辉映……在恒大·精雕天下,蜗居主城的价格,能买到216—368平方米的平层大宅。目前,该社区养老型置业群占了相当比例。

## 世茂外滩新城

推荐理由:产品为18幢24—57层的高层和超高层江景住宅,社区内规划有南京距离长江最近的五星级江景酒店、八大世界风情主题园林,拥有著名商业品牌的沿江休闲商业中心、滨江市民文化广场、幼儿园、中小学及大型专业主题会所。  
快报记者 葛九明

**江雁·依山郡** 二期精品,持续热销中  
 一次性付款(暗) 9.2折  
 把握价格低点 实现新居梦想

江雁·依山郡位于南京市幕府西路西北侧,项目规划占地约15公顷,总建筑面积约26万平方米(含中学、地下车库)。该项目建筑由小高层、情景洋房、多层、单身公寓、省重点中学、幼儿园、集中商业等建筑形式构成,建筑风格简约时尚,色调明快;是集商业、教育、住宅为一体的环境优美的山景高尚住宅区。步入小区,即刻便沉浸在一片浪漫的自然画卷中,微风拂过北侧青翠的山峦,层次丰富的水景、茂盛的植被、充满时尚简约的建筑风格...成就您不真不美的居家感受。

销售热线: 58710055 / 58710066

发展商: 下关城开 中鼎房产 江滨行销 华波广告设计推广 宁房销第201010040号

# 交付标准超越样板房 栖庭打动高端人群

普通的手机只能卖几百元,但iPhone却值好几千,因为品牌产品总有与众不同之处。同样,品牌开发商的楼盘总是要比普通楼盘更受青睐,因为“品牌”包含了工程质量、景观户型、装修材质乃至售后服务等方面,综合实力绝非一天养成。

据了解,由栖霞建设开发的品牌楼盘栖庭,花了两个多月的时间,汇集了众多国际、国内一线家居品牌,精研其精装修的实际交付标准,实际交付装修已经全面超过了其本已精耕细作的样板房。因为这是栖霞建设第一次打造精装修产品,无论是选材还是施工细节,都不希望流于平庸,这种对业主负责的品牌开发商作风让购房人格外放心。

## 顶级品牌齐聚相

杜拉维特、高仪、威乃达……这些世界顶级家居品牌在栖庭的交付标准样板房中随处可见,让购房者领略到了高贵尊崇的品位和高端生活的调性。

所有的卫生间均采用有着卫浴界“劳斯莱斯”美誉的德国杜拉维特洁具,和占据世界水龙头市场中“龙头”地位的德国高仪龙头,所选产品均为该品牌中的高端产品线,而且款式均非常时尚新颖。卫生间台面以及淋浴房地面均采用了天然石材设计,更为耐磨的同时也提升了整个卫浴空间的质感。

“和之前公开的样板房不同,交付标准中我们将客厅的地板改成了圣象实木复合地板,色调也由于之前冷灰色调改成了更多人偏好的暖色调。”置业顾问介绍说。据悉,栖庭所用的乳胶漆是在世界十大涂料品牌中排名第二的美国PPG公司的产品。

此外,加枫淋浴房、威乃达橱柜、松下套装门、韩国喜客水槽、松下灯具、杜邦台面以及一线品牌的空调、热水器、灶具、油烟机等等,令栖庭的交付标准有着实实在在的质感和产品竞争力。

“如此高规格的交付标准,在南京高档住宅精装修市场中极为少见。”置业顾问表示。

## 公寓用上别墅门

在栖庭中,开发商不仅引进了大量的知名家居品牌,还切实为业主考虑,在交付标准样板房中随处可见人性化的细节设计。

譬如和之前样板房相比有着明显品质提升的,是交付标准样板房中采用的断桥隔热LOW-E

“之前的样板房已经很不错了,没想到交付标准样板房全面升级了,开发商的细致和认真处处体现。”前来参观样板房的栖庭业主李先生非常认可,“产品更高端实用,可以看出开发商增加了不少投入。市场越是低迷,越要选择品牌企业,因为只有他们才能保证品质不缩水。”

## 豪宅“专用”现栖庭

“我们外立面是金属铝板,这只有高档公共建筑才会使用,在南京仅个别顶级豪宅才使用,成本非常高,但节能保温的效果非常好,并且铝板外涂漆采用的品牌是美国PPG的氟碳涂料,质保期长达30年。”记者了解到,小区三幢楼间的两处中心景观已基本成型,一如栖霞建设对景观的精心耕作,虽然项目体量不大,但园林景观可圈可点。

“紧邻地铁2号线,就在兴隆大街站1号出入口对面,处于新江东商圈核心,共享奥体和江东双区域的地段优势,再加上物超所值的精装修标准,开发商还为产品的保值增值创造了相当的空间,这样的项目在现在的市场中基本没有了。”在参观了样板房之后,胡先生准备和家人一起来,“在目前市场成交低迷的局面下,能保证品质和潜力的楼盘值得买。”

目前,栖庭在售的产品为102㎡的紧凑三房,130㎡的舒适三房以及142㎡的阔绰四房,全部为精装修交付,近期购房可享受多重优惠。

咨询热线:86429999