



仙林商铺卖出河西价

32000元/m²,市民为啥挤破头?

近日,仙林商业综合体项目东城汇以32000元/m²(负一楼均价)的价格热销,当天回款4.5亿,掀起城东一股抢铺飓风。这一价格甚至超过河西大部分的社区商铺,直逼万达广场底商售价。有人说仙林被商业饿疯了,也有人说这是一笔稳赚不赔的买卖。怪了!

■现象

3000人抢铺 日进账4.5亿

6月5日,东城汇在国展中心开盘,3000多组客户到场抢铺,开发商准备的凳子根本不够坐,不少客户只能被迫站在拥挤的过道中等待购买。据开发商提供的数据,开盘仅两小时,东城汇负一楼商铺即被抢购一空,294套商铺当天去化九成,销售额高达4.5亿。

戴德梁行某负责人介绍,东城汇负一楼均价为32000元/m²、首层均价45000元/m²,二楼均价25000元/m²,面积区间从16m²—200m²不等,最低总价40多万,

收益6%—8%以上。该人士认为:“这样低门槛、低风险、高回报的产品在全南京都较为稀缺。”

热销之余,也有部分消费者表示疑惑:“仙林暂时不是成熟板块,纵然产品和开发商有一定的吸引力,但毕竟是几十万的大投资,究竟这个区域的商业现状如何?投资潜力有多大?”据记者了解,目前仙龙湾在售的6米挑高沿街商铺均价为38600元/m²,而河西万达广场商铺均价则在30000元—80000元/平方米,均为数百平米的大面积商铺。

一铺难求 漫画 俞晓翔

开发商自持40%,年



■调查

现状一:社区商铺冷清

某业内人士分析,城东由于地理特征及历史原因,商业多以分散形式存在,缺乏大型集中式商业体。不少住宅项目虽配建有社区商铺,但也难成气候。以仙林某知名小区配建的社区商业为例,目前几乎全为餐饮类店面,业态单一,缺乏统一规划,且辐射能力有限,只能吸引本社区内的部分消费者。

即便如此,城东社区商铺的价值依然被看好,记者电话发现,亚东城167m²大型商铺月租金为1万元。业主表示,铺面一直在升值,不准备出售,租期最长只签三年。

现状二:高不成低不就

在仙林有限的集中式商业体中,仙林金鹰主打高档消费,由于缺乏大批城市白领消费人群的支撑,目前人气仍然有限;大成名店则走中低端路线,由于后期管理不善,“脏乱差”的情况严重,整个购物场所黏上了一层

黑乎乎的油污。人口处约20m²见方的公共区域,月租金高达2500元。

某业主诉苦道:“开发商卖完铺子就拍屁股走人,现在租没人租,买没人买,业主们都吃了大亏。”

南京问策商业管理顾问有限公司总经理苏晓晴分析道:“就仙林的状况而言,适合打造区域商业中心,中端消费场所更符合受众需要。”

现状三:中档商业一枝独秀

据调查,主打中档消费的爱尚街区是目前仙林中心最成熟的商业体,由于人气旺盛,邻近地铁,铺面升值快,持铺的业主都只租不售。

其中,沿街新建的20m²铺面年租金为6万,地下层10m²—15m²小铺面年租金也需4万—5万。除租金以外,大部分位置较好的门面都需缴纳高昂的转让费,某美容院的租户介绍:“我们右手边那家不到20m²的小门面,去年转让费5万,今年提到了7万,左手边的更贵,转让费至少10万。”

(下转B30版)

本期导读 楼战一触即发 B30

都市圈房新热 B36

金城丽景Ⅱ期

最满意的作品之一,来自法国庄园的灵感 还原生态居住环境,精雕细琢公园般景观

从纽约中央公园到伦敦海德公园,从东京银座中心公园到巴黎拉德芳斯,每一座城市里都有一处良辰艺术的风景。在南京,在“金城丽景”,正演绎着又一处公园风景,并致力于人们实现美好的生活。

大师手笔,彰显不凡诞生精品社区

著名外籍景观设计师:欧英礼先生(柏景设计)“CIHAF中国十大最具影响力设计师”、“羊城杰出贡献外籍设计师”

不是大盘,造景花费却超过2千万

金城丽景——桥北精品小户型社区,8年磨一剑,坚持倡导“绿色生活、活力生活”,荣获“2010年度公园地产”称号。

力造大牌,生态人居创建桥北标杆

新加坡柏景景观设计公司
“CIHAF中国建筑十大品牌影响力景观园林设计公司”
“龙湖建设优秀协作单位”

新加坡柏景景观设计公司著名外籍景观设计师:

欧英礼



金城丽景Ⅱ期
打造核心·品质生活

选购婚房的四大黄金准则:地段、总价、配套、户型

【地段】毗邻江北核心,离桥口仅500米之距;【总价】77万元起,高性价比;【配套】弘阳广场/百安居/吉德基/嘉仁华主题乐园/大洋百货/卢米埃影城/金陵商务酒店/苏宁电器/沃尔玛/九班制幼儿园【户型】户型赠送5-8m²实用面积,两房变三房,三房变四房。

025-58577999

销售中心:大桥北路华东MALL正对面
开发商:南京新国都 行销/代理:弘睿地产顾问

