



南京建发20周年庆,紫金半山现房空降抄底良机

半山紫庐:266万起,双山现房即买即享

266万,你可以住在哪里?266万,几年后又价值几何?紫金山不可复制的稀缺山体资源及优越自然环境是改善型置业者的向往之地,由于片区土地的零供应,紫金山中的房子“卖一套少一套”。近期位居紫金半山中的紫庐为爱山者带来一大福音,在南京建发集团20周年华诞之际,紫庐推出少量保留现房,总价仅266万起,堪称抢驻紫金山的历史性抄底机遇。

266万起抄底紫金山,特惠现房限量抢购

8月10日,南京建发集团将迎来自己20周年的庆典,作为建发的标杆力作,位于紫金半山中的紫庐值此庆典之际推出了一批高性价比特惠现房,一款143㎡的三房户型特惠总价仅266万起。这一价格仅相当于城中一套80㎡的小公寓,或仙林板块一套普通低密度住宅,但此次却能在紫金半山中安家,独享一线紫金山景观。此款143㎡舒适三房拥有

5.5米开间的大客厅及30㎡的主卧套间,宽敞而气派,尺度感与舒适度俱佳,且作为山景房,南向每间卧室与客厅或配有观景飘窗,或与超宽景观阳台相连,最大限度保证了每个角度的观山效果,尤其是主卧270度转角飘窗更将紫金山、林语山双山风景尽收眼底。

除平层特惠房源外,紫庐此次特价房源中也有少量带下沉式庭院的全明底跃户型,面积在178—198㎡,负一层赠送南向下沉式庭院,养花草别具情趣,室内通透明亮,功能多变,动静相宜,一层则为舒适大平层,三房朝南面山,观景效果极佳,总价仅310万起。此次紫庐特惠现房均为限量发售,先到先得,售完即止。有业内人士评价:通过与其他在售楼盘的横向对比及与项目自身的纵向对比,紫庐本次特惠房源的亮相,可谓是抄底紫金山板块的历史性机遇。以总价266万的普通公寓价买到主城低密度双山实景现房,这一机遇一旦错过将不再有!

主城双山实景现房,房有价山无价

作为距离紫金山最近的楼盘,紫庐隐于紫金山中,10米近赏紫金山,一房双山。紫庐全部为现房发售,即买即享全城唯一360°环山景观,且现房置业大大降低在换房过程中所要耗费的时间成本,高端品质眼见为实,绝版的双山资源更是房产保值的保障。更难得的是紫庐位居主城,开车20分钟左右可通达各大商圈,地铁4号线在附近也设有站点。紫金山板块汇集了顶级的赛马场、高尔夫球场、星级酒店等,周边樱花路上超市、银行、诊所一应俱全。对于购房者来说不仅可以即买即住,且生活的便捷性完全没有问题。

坐拥主城配套,独享一线紫金山景观,这样的地段今后不可能再有,坐享不可限量的增值空间。对向往城东的爱山者而言无疑是抄底良机。



实景现房一切眼见为实

85501111
85505555
南京市蒋王庙街98号

凤凰和美收官四期 7日开盘

凤凰和美为城南地标型地铁大盘,前三期开盘均创造了热销传奇,近千户业主已收房入住。而“收官之作”的最后一批四期房源于8月7日在售楼处开盘销售,共推出321套房源,开盘当天销售就已超过7成,延续热销传奇。目前售楼处仅余少量120㎡左右的三房一卫和140㎡左右的三房二卫。

很多客户表示,他们看重的是凤凰和美的地段优势、准现房的概念和高性价比。本次推出的房源位于06、09栋,房型面积为89㎡的两房,120㎡左右的三房一卫、140㎡左右三房两卫,房源将于2012年11月交付,业主今年买房,可以今年装修,今年入住。伴随“凤凰和美”年内的全案交付,26万平方米的人文之城,9栋百米地标将完美重塑主城南的城市天际。

凤凰和美除交通、地段优势可以便捷享受城市繁华外,其周边的学校、医院、银行、超市等一应俱全,且3km半径内辐射到:华润苏果(约300米)、家乐福(1200米)、欧尚超市、夫子庙水游城、河西万达广场、宜家家居等6大商业配套,距新街口商圈也不过约3800米,可以全面满足业主生活、购物、娱乐所需。尤其是距离凤凰和美仅一街之隔的12万㎡SHOPPING-MALL,有众多知名品牌进驻,未来将打造成为集时尚百货、餐饮美食、休闲娱乐于一体的国际化都市综合体。目前该综合体立面已经落成,即将于12年下半年开业,“凤凰和美”生活片区将成为名副其实的城市商业中心。

凤凰和美位于主城南核心片区,居南京城市版图的中心枢纽之地——主城、奥体新城与南部新城黄金三角的核心地带,紧邻中华门地铁站(约900米),1站抵夫子庙,3站抵新街口;周边有17条公交线路(16、21、49、110、62、85、86、111、113、126、127路等),方便业主通达城市东西南北;地铁、赛虹桥、公交构筑的立体交通体系,可以使业主近距离享受全城繁华。“凤凰和美”项目是上市公司凤凰股份在南京推出的第三个房地产项目,占地6万平方米,总建筑面积约26万平方米,规划有9幢高层住宅、一座社区文化中心,品牌幼儿园及社区商业。景观突出打造1.3万平方米中央景观区,泉水、景桥、迷你广场,一应俱全。

楼市风向

“中国风”成楼市新风尚?

在南京,中航樾府、五矿九玺台等项目打造中式社区或突出中式元素;在苏州,亿元级别的别墅项目请来能工巧匠力求雕琢纯正苏派建筑和苏式古典园林;在杭州,绿城地产在其法式风格为主的大盘中规划了中式组团……种种迹象显示,“中国风”在楼市有越来越流行的趋势。

现象 中式社区流行

今年6月,江宁中航樾府项目的亮相颇吸引人眼球,因为开发商从江西婺源县搬来有100多年历史的“老房子”作为售楼处,呼应其中式定位,现场也随处可见水池荷花、棋盘藤椅这样的中国元素。

“以前南京也有中式社区,但多数是别墅,达到二三十万平米规模的住宅项目倒是不多见。”业内人士指出。不过,如今,这种“不多见”有可能更为常见。现代快报记者近日获悉,五矿地产在江宁的20万平方米左右的新盘五矿九玺台预计下半年上市,其风格为“皇家中式”,项目中将大量运用中式元素。

此外,宏图上水园、阳明山庄营造民国风韵,紫园打造紫金山麓徽派大宅,紫庐·来凤街1号走“新中式”路线,楼市的确刮起了一阵“中国风”。雅居乐在城南开发的门东长乐渡尚未披露详细规划信息,但记者从其销售负责人处得到证实,该项目为明清风格的纯中式社区。

值得一提的是,在碧桂园·凤凰城,一座近2万方的苏州园林景

观也将于近期开放,项目销售负责人介绍说,苏州园林景观区里,日本黑松、小叶紫薇、荷花玉兰等名贵植物随处可见。

研究人士指出,“中国风”在楼市流行也跟地域文化有关,南京厚重的文化底蕴使得市民对中式项目有认同度。在苏州楼市也有开发商契合当地历史文化特点来做项目。近期在全国引起关注度的拙政园别墅项目结合其位于拙政园旁边的地缘特点,引入文学、书法、绘画、造园、雕刻、建筑、盆景等艺术门类系统,规划建设28栋纯正的中式大宅,每一栋别墅都有1亩左右私属园林,售价达亿元级别。该项目有关负责人介绍,为打造风格纯正的苏派建筑和苏式古典园林,他们特别聘请了苏造专家——“香山帮”的能工巧匠来精雕细琢,假山的石头都是工匠一块块手工堆砌出来的。“我们的目标买家主要是热爱中式古典园林建筑,以及对苏州古城非常钟爱的人群。”

中式风的走热也引起了大地产商的关注。绿城在其代表性项目桃花源的开发后期就开始探索

建中式住宅,新近开发的云栖玫瑰园项目中也专门辟出了中式组团的“地盘”。

分析 传统文化热带动市场

其实,过去也有一些开发商尝试做中式项目,中国人家、无庶等项目均有不错的口碑,但的确不如今年以来如此集中。

对此,南京一家房企负责项目投资的副总指出,这与当前兴起的传统文化热有关系。这两年,倡导国学、弘扬传统文化成为时尚,国画、书法、青花瓷等代表符号受到广泛喜爱,就连服装也开始流行盘扣等中式元素。因此,中式的社区也受到相当一部分人群的偏爱。另一方面,中式风格的房地产项目目前仍比较少见,容易吸引注意,凸显个性,成为卖点。

在南京,一直以“文化牌”为主打卖点的宏图上水园就是一个比较典型的项目;该楼盘从今年开始,多次围绕书画、沉香等传统文化举办活动,销售势头挺好,该项目销售人员透露,此类活动经常能当场促成成交。

“仿古”需结合现代人居理念

一些老宅子参观起来有感觉,但住起来往往不方便,比如没有卫生间,私密感不强,不符合消防要求等。因此,专业人士指出,“仿古”也不能完全照搬。

建学建筑与工程设计咨询有限公司常务副总鲍凤表示,好的建筑设计师必须关注居住者生活的每个细节,建造中式住宅也可以适当结合西方建筑的一些特点。他指出,南京有些经典民国建筑,就是中西建筑文化融合的产物。比如南京师范大学随园校区,整个校园建筑充分利用自然地形,按照东西向的轴线布置,以宽阔的大草坪为中心建设,布局工整,平面对称,中西建筑风格达到有机统一。“做中式建筑完全可以借鉴这些名作的经验,既营造出传统居住环境,又符合现代人的生活习惯。”

事实上,开发商也意识到了这点。据悉,五矿九玺台就在中式风的基础上结合了西方的建筑理念,运用石材等材料,寻求传统与现代、中式与西式的嫁接和结合。

市场观瞻

南京楼市涌现“高刚”

近期,不少准备买婚房的读者让《金楼市》编辑部推荐河西、城东总价150万左右的小户型商品房。记者调查发现,一段时间以来,单价14000元/平米以上,面积144平米以下的“高刚”房源分外走俏。

一批“高刚”盘热销

6、7月份,不仅一批刚需房遭遇“连夜排队抢购”,众多高端楼盘也一反常态地跑得快。

此轮热销的高端盘中,一批纯新盘格外惹眼。7月15日,城北一高端楼盘推出183套房源,遭遇排队买房,均价14500—15000元/平方米的房源当天卖掉8成;7月28日,河西纯新盘金轮翡翠名园同样遭遇排队抢购,这批房源折后均价17500元/平方米;7月26日晚,江宁中航樾府出现800余组客户购房的场面。

同时,一批此前销售不理想的高端盘也在6、7月破冰。“7月份我们没有做任何推广,竟然还卖掉了

20多套房子。”河西高端楼盘和府奥园一位销售负责人告诉记者。记者了解到,和府奥园在地铁二号线雨润大街站,主打的精装修科技住宅均价21000元/平方米左右。城南高端盘宏图上水庭院6月8日推出122套房源,尽管单价在16500元/平方米以上,开盘两周内91—139的户型就售罄了。

事实上,二手房市场的“高刚”人群也在涌动。南京港厦置业位经纪人告诉记者,刚过去的两个月里,通过港厦买房的这类人群占到了8成以上。“单价15000元/平方米以上、60平方米左右的户型尤其受欢迎。”

144以下,14000以上

记者走访发现,这些6、7月份销售火热的高端楼盘,大多单价在14000元/平方米以上。一个共同点是,144平方米以下的户型卖得俏。城北一高端盘首次推出的183套房

源中,94、105和144平方米的户型占83.6%,105平方米以下户型占55.7%;河西·金基汇锦国际为4.9米挑高、55—70平方米的小户型,是一些有实力的年轻人在河西买婚房的热门选择;而金轮此次推出的140套房源都在144平方米以下,其中120平方米及以下的户型有106套,占此批总房源的73.6%。

一些业内人士认为,部分高端楼盘增加中小户型比重,挖“高刚”腰包的策略很明智。河西一位开发商负责人告诉记者,目前河西楼盘大多在144平方米以上的大平层,而针对高端首次改善和高端首次置业人群的产品适宜在70—144平方米之间,这几年越来越显得稀缺。

大平层也改“高刚”房

记者走访发现,未来这类高刚房源供应将越来越充裕。计划于今年年底明年或年初开盘的丹桂园,

550套房源中90平方米的两房和110—140平方米的三房是其主力户型;近期将开盘的海峡城,首批房源有110多套为中小户型;城中龙蟠中路上的纯新盘蓝天华门国际花园,将推出主力面积90平米两房、135平米三房、174平米四房,22800元/平方米的价格,尚未开盘就赢得一批为孩子买房的家长的关注;仁恒·江湾城营销负责人章隽透露,明年面市的江湾城三期房源也将会有中小户型。

此外,一些项目还更改最初规划,增加小户型比重。比如世茂外滩新城的6号楼日前早已完成规划变更,将原先200平方米以上的豪宅户型改成主力户型为106平方米的两房和143平方米的三房;招商河西G53地块将由原先精装大平层的产品定位变更为刚需产品;万科在南部新城的新地块,也将考虑推出一批刚需户型。

现代快报记者 周映余

置业问答

刘先生:请问楼顶和电梯间的广告收益是否应该归业主所有?

答:《物业管理条例》明确规定:“利用物业共用部位、共用设施设备进行经营的,应当在征得相关业主、业主大会、物业管理企业的同意后,按照规定办理有关手续。业主所得收益应当主要用于补充专项维修资金,也可以按照业主大会的决定使用”;“业主对物业共用部位、共用设施设备和相关场地使用情况享有知情权和监督权”。物业公司利用小区的楼顶和电梯间做广告属于对共用部位和共用设施进行经营的行为,应当征得业主大会同意,所得收益也应当归全体业主共有,至于对该收益的处置和利用,由业主大会决定。如果物业将广告收益纳为己有,且不向业主公开收支情况,属侵犯业主的合法权益,业主一方可以向法院提起侵权之诉,要求物业公司承担责任并赔偿损失等法律责任;业主大会还可依法重新选聘合格的物业公司接替小区物业管理。