仙林湖之辩:做养老族还是上班族?

踩盘三人行
●上海道置投资管理有限公司副总经理 邵雪松
●准业主 季勇
●现代快报记者 肖文武

2011年,一场“万保”之争,将仙林湖板块彻底煮沸。保利罗兰香谷、万科金色领域的贴身肉搏,让硬件出色的仙林湖板块成为了刚需置业的热门之选。而在万科、保利亮相之前,位于句容境内的宝地置业以“仙林悦城”案名杀入南京,以超低购房门槛悄然掳走两千多户南京购房者。2012年,恒大雅苑加入争夺。这是仙林湖刚需楼盘争夺战的全过程。

即便地域接近,产品同质化明显,但各楼盘仍然构建出了相对的差异化竞争力,以至于总能吸引一部分特定的客群。在区位、交通、配套、产品力、景观资源、物业等要素上,各楼盘究竟孰优孰劣?本报组建的踩盘小组将在下文做全面分析,为委托人及更多购房者答疑解惑。

品牌房企令仙林湖的宜居指数大幅提升 资料图片

交通篇

新街口九点上班能不能实现?

委托人求助:“无车族伤不起呀!我们公司八点半打卡,我对象也是九点要上班,所以公共交通必须要顺畅,或者在规划上至少有些盼头吧。”

踩盘结果:踩盘小组从新街口地铁站出发,二号线共经过15站,42分钟后到达底站经天路站。往北约2公里是保利罗兰香谷、万科金色领域。往东约2.5公里是仙林悦城,仙林悦城再往东2公里则是恒大雅苑。目前地铁站口的“马自达”及黑车是通往楼盘的主要交通工具。邵雪松直言不讳地表示:“区域交通是仙林湖的短板,4号线2015年会通车,但该线终点站仙林东站在仙林湖东南,而万科、保利项目都在仙林湖以北,仍需短途交通接驳。未来的公交线路规划能否跟上将是决定仙林湖居住价值的重要因素。”自驾车道路则较为畅通,但距离新街口27公里。

在交通短板上,保利、万科再一次彰显出惊人的默契,均表示交付后将有20分钟一班的社区巴士接驳,同时公交线路规划也会尽快跟上。而仙林悦城及恒大雅苑由于在行政区划上属于句容,对接南京主城可能有所滞后。

价格篇

价格牌与品牌牌各打各的

委托人求助:“我是普通工薪族,最多能承受100万总价的房子。需要重点考虑升值空间,以后肯定还有换房需求。”

踩盘结果:2011年,万科精装9900元/㎡把保利逼到墙角。而今,这一价格局面已经时过境迁。保利罗兰香谷目前均价为9500元/㎡起售,价格明显下调,而万科金色领域因为一直销售情况乐观,精装价格则已经高达11600元/㎡。两相对比,保利罗兰香谷毛坯房源价格优势明显。而万科在精装方面经验丰富,即将推出100多套的新房源,如果能配合较大幅度的优惠,仍然值得出手。但邵雪松也表示,从绝对价格上来看,仙林湖比江北及江宁的科学园板块仍然要高。由于目前两楼盘可选房源都不充裕。委托人表示,如果价格维持现状,他更愿意购买保利罗兰香谷的毛坯,自行进行简单装修更合算。

仙林悦城及恒大雅苑超低的购房门槛足以让他们“原地满状态复活”。仙林悦城均价5700元/㎡,总价40万即可购买76㎡两房。恒大雅苑精装均价7000元/㎡,则比仙林悦城的精装价格更加优惠,目前两盘皆有垫首付的优惠,4万起即可购房。

品牌篇

比品牌?还是先比比物业吧

委托人求助:“我有很多朋友住万科、保利的房子,虽然是大品牌,但或多或少还是会有一些物业管理、楼盘质量等方面的纠纷。品牌对买房而言究竟有多少参考价值?”

踩盘结果:在踩盘过程中,万科、恒大两家的置业顾问都对自身的开发商品牌进行了专门的介绍,试图以丰富的开发经历获取购房者的信赖。保利也提及了其央企的属性及在全国的开发实力。从品牌价值来看,万科保利均位于国内品牌房企第一梯队。万科营业额及营业收入均位于全国房企榜首,而央企保利的品牌竞争力也不可小觑。在物业管理方面,万科拥有自己的物业公司,且物业管理水平和口碑在南京均较高。保利则聘请深圳保利物业进行管理,口碑比万科物业略逊色。

恒大同样属于标杆房企,在长沙等二线城市发展势头较为强劲,拥有庞大的产品线可供借鉴。

楼盘名称	保利罗兰香谷		万科金色领域		仙林悦城		恒大雅苑	
评价要素	描述	评分	描述	评分	描述	评分	描述	评分
楼盘选址	最靠近仙林湖		屈居保利北侧		句容境内,三公里接驳二号线		句容境内,山水资源大城	
价格现状	折后10000元/㎡	8	11600元/㎡(精装)	7	5700元/㎡(包含附赠面积)	9	7000元/㎡(精装)	10
价格历史波动	价格有所下调	9	比开盘价大幅上涨	8	持续走低价策略	10	价格稳定,性价比高	10
当前优惠情况	2、5、6号楼94折全款92折	9	全款97折按揭98折	7	首付一成、5号楼一口价	9	垫首付	8
热卖户型	87㎡两房	8	90㎡左右三房	10	64㎡、106㎡户型	7	88㎡二加一户型	7
交通便利程度	2号线经天路站(约2.5公里)	9	2号线经天路站(约2.5公里)	8	2号线经天路站(约3公里)	7	2号线经天路站(约5公里)	6
生活配套程度	较为稀缺	8	较为稀缺	8	极其稀缺	6	极其稀缺	6
教育配套程度	潜力巨大,涵盖小学到高中	8	潜力巨大,涵盖小学到高中	8	暂无优质教育配套	6	暂无优质教育配套	6
景观配套程度	享仙林湖一线湖景	9	距离仙林湖较近	8	宝华山环抱	7	社区中央水景山体资源丰富	9
物业资质及水平	保利物业,一级,口碑一般	8	南京万科物业,二级,口碑较好	9	蓝宇物业,三级,水平一般	6	金碧物业,一级,水平较高	7
开发商品牌价值	央企、品牌价值高	9	房企领头羊,品牌价值高	9	小型房企,品牌价值较低	5	一线房企,品牌价值高	9
综合评分		85		82		72		78

配套篇

崭新的居住区亟待合力配套

委托人求助:“仙林湖目前什么配套都没有,要买这里的房子还真得有点勇气。”

踩盘结果:作为一个“从零开始”的板块,仙林湖目前居住生活配套基本上依赖仙林中心。白象组团未来要打造居住功能板块,必将在商业配套的规划上大力度跟进。在这一项上,几家楼盘之间不存在竞争,只有“共赢”。保利罗兰香谷介绍,首批房源明年底交付,届时项目东侧将有一个小型的区域商业中心。其他三家楼盘也均表示将有一部分的社区自带商业配套。

教育配套方面,保利率先与南师大幼儿园签约。但由于保利罗兰香谷、万科金色领域所在的“仙林湖板块”划归南京经济经济技术开发区管理,只能与金陵中学仙林校区失之交臂。而仙林悦城、恒大雅苑则无法获得南京学区资格。

环境篇

大学城的湖光山色尽在于此

委托人求助:“仙林湖面积并不大,景观价值究竟高不高?”

踩盘结果:小黑车沿着仙林东路一直往前开,远处的仙林湖并不好分辨,倒是近处沿路的小型水域景致独特。到达保利罗兰香谷后踩盘小组发现,目前仙林湖也如未装修的房子一般,处于“毛坯”状态,其景观价值有待雕琢磨砺。预计未来仙林湖公园的打造将会大幅提升其景观价值。而受益最丰厚的当属保利罗兰香谷,部分房源可一线临湖。而万科则无法直接临湖。

至于仙林悦城,则与仙林湖存在一定距离,但好在地势开阔,与万科一样,可享受优越的山水大环境。恒大雅苑则距山体资源更近,且社区内部拥有大面积水景,是自然环境最为优越的项目。

产品力篇

精装成品房的魅力决定选择

委托人求助:“走遍了几家楼盘的售楼处之后,仍然没有办法对楼盘品质做出准确判断,希望专家能就楼盘品质和户型多做分析。”

踩盘结果:记者认为,细节反映态度、态度决定品质。保利罗兰香谷在售楼处装潢、实景展示、工地整洁度等方面较为出色。邵雪松则认为,万科金色领域及恒大雅苑在精装成品房领域皆拥有强大的研发能力,可为品质保驾护航。

户型方面,万科金色领域90㎡左右户型占比更大。即将推出的16栋新房源,90㎡户型设计成紧凑型三房,实用性较强。而保利罗兰香谷虽然也以刚需户型为主,但选择范围则更为丰富,面积段从87–140㎡不等。

仙林悦城则基本照搬了金地自在城2期I–town 的经典户型,附赠空间是其最大的卖点。而恒大雅苑85㎡全南户型则是其王牌。

踩盘总结

本次踩盘小组虽然带着任务出行,但行程沿途处处是风光。仙林湖处女地,优越的居住小环境,是其秒杀其他刚需板块的核心竞争力。准业主季先生认为,居住环境是打动其圈定仙林湖板块的重要因素。然而,仙林湖板块在交通配套上的劣势也亟待弥补。入手仙林湖,其风险在于,如果配套短期内没有快速跟进,将严重影响生活的便捷度。正如邵雪松先生所言,甘蔗不可能两头甜。购房者首先要从3–5年的角度考虑居住和生活问题,密切关注仙林副城规划情况。其次是考虑价值补偿,就是较低的价格是否能补偿目前较远的路程以及配套的不完善,最后做一个权衡。