

# 金楼市

持续调整两年多的南京楼市终于在2012年迎来全面复苏年,刚需大军极为强劲的托市能力、全市房价的逐步缓慢回升、不断逼近7万套的高位年成交量,都已清晰地传递出这样的信息,过去两年的楼市阴霾正在逐渐散去,也正因如此,与以往两年度盘点主题将有明显不同,今年的《现代快报》“金楼市”编辑部已经敏锐地捕捉到这些最新的市场趋势,并于今天正式推出了2012年南京地产实力榜的年度主题——“深蓝时代”。

□现代快报记者 葛九明

## 走向“深蓝时代”

- 2012南京地产实力榜大幕开启
- 第一份地产Apeal(魅力)指数同期全城公开

### 寻找最具话语权的“深蓝力量”

对于很多投资者来说,深蓝一词并不陌生。深蓝,脱胎于蓝筹概念,被业界称为最具有投资价值的蓝筹,在经济转型的大背景下,蓝筹股的界定方式也在出现一定变化,按股票的行业类别及市值大小划分,A股的蓝筹股大致可分为两类——“深蓝”与“浅蓝”,“深蓝”指的是市值巨大的股票,该上市公司在行业内具备一定规模和领先地位,而“浅蓝”则多为中小市值股票,且大多来自新兴产业。对股票投资者而言,利润回报最为丰厚的阶段往往是上市公司从“浅蓝”迈向“深蓝”的过程,A股的苏宁和万科、美股的苹果和沃尔玛均通过市值高速扩张为长期投资者带来了巨大收益。

房企的集中化程度在2012年再度加码,从全国范围来看,8年前,对年度销售额不足百亿的万科而言,千亿销售额无疑是一个天文数字;而如今,千亿俱乐部已有万科、中海至少两家房企加盟,如无意外,前11月销售金额已达920亿元的保利也将顺利入围。紧随其后的则是前11个月销售额已达846.3亿元的恒大。根据相关统计数据,百亿房企总数目已不少于40家,超过500亿的房企也已超过10家。具体到南京,位居2012销售排行榜前列的也依然是这些熟悉的大牌房企的名字:碧桂园、万达、苏宁环球、中海、保利、融侨、世茂、香江……

2010年“翘楚时代”,“金楼市”积极寻找着调控之初的行业中流砥柱;2011年“新蓝筹时代”,“金楼市”试图挖掘出有望成为未来发展新引擎的新蓝筹力量;今年的“深蓝时代”,“金楼市”则将关注的焦点锁定在了这些未来主导市场话语权的“深蓝力量”上。

### 南京楼市“魅力指数”即将首发

时值岁末,名目繁多的地产年度评选活动不胜枚举,但由于多数评选缺乏来自真正买房人的“用户之声”,类似的评选结果往往很难在业内引起关注。

正因如此,为充分保证最终结果的客观公正性,在今年“金楼市”即将发布的2012南京地产实力榜也首次引入一些来自全球最新的调研和考评方法,努力还原一个更为真实的2012年南京楼市。

Apeal指数,由全球著名咨询公司J.D. Power创立发布的拥有全球知名度的汽车魅力指数,全称为Automotive Performance, Execution and Layout (APEAL) study,这项研究主要根据新车车主的评分来评测车主在2-6个月内对于车辆性能和设计的满意度,全面综合评价每个细分市场的汽车产品。其2012年度的研究以2011年10月至2012年6月之间20270位新车购买者的反馈数据为基础,涵盖了67个品牌的217款车型。这项基于“客户之声”的联合研究源于对相关行业产品的随机抽样,完全反映消费者的意见,由此确保了报告的独立性和中立性。

基于汽车Apeal指数的研究方法,在“深蓝时代”2012年南京地产实力榜的评选过程中,“金楼市”将首次采用基于“客户之声”调查评选方法,充分听取业主们的意见,从配套设施、销售业绩、物业服务、发展潜力、景观设计、开发企业、规划布局、区位优势等多个要素进行综合评估,并最终形成南京楼市第一份地产Apeal魅力指数。

与此同时,在这份南京地产魅力指数中,“金楼市”还将就别墅、洋房、公寓、写字楼等细分市场进行详细盘点。

## 远离误区,楼盘交付应有新标准

从仁恒江湾城2期收房看楼盘交付的理性状态

临近岁末,南京超过30家楼盘喜迎交付。数据显示,南京市民收房平均满意度仅30%,有业主甚至称自己有“收房恐惧症”。与此相反,近日仁恒江湾城2期交付几近完美,几个数据让业主和开发商均艳羡不已:交付时间比合同约定提前2-3个月;60%的业主一次性满意收房;整改维修复验通过率高达98%;超过60%的业主极力推荐购买仁恒江湾城。开发商从容,业主满意!令人艳羡。现代快报记者 肖文武 王欣

### 误区一:交付只关物业的事?

物业公司是大部分楼盘交付

投诉过程中的众矢之的。物业将业主发现的问题汇总,并统一安排施工队整改,这一做法较为常规,但却往往让业主陷入漫长的等待,最终结果也不理想。

与“物业公司独挑大梁”的做法不同,仁恒则在南京首创“全员陪同交房”概念:每户业主收房,至少有包括销售、工程、客服、保洁、物业等部门人员在内的团队进行陪同。南京仁恒置业营销部章隽经理表示:“整个团队各司其职,确保业主提出的任何疑虑都能有相对应的工作人员第一时间知道情况,并及时作出解答。有些小问题我们当场就能解决。不能及时解决我们都详细登记,然后告诉业主明确的解决方法和解

决时间,不能让业主等太久。”

记者注意到,验收过程中,不仅业主自己在找毛病,所有陪同交付的工作人员也都在“打着灯笼找问题”。

### 误区二:交付只是一时的差事?

在仁恒特别设立的交付工作区,仁恒工作人员向记者透露:“有些业主来收房之前非常紧张,也非常谨慎,总觉得一旦收房,如果再发现新的质量问题,责任就会全部转嫁给业主。但经我们的交房顾问详细介绍之后马上就放心了。”工作人员介绍,在仁恒,交付并不是一次性的服务,而是

一项长期的贴身服务。房子质保期为两年,期间发现任何问题都可以向仁恒申请无偿解决。即便过了质保期,仍会有完善的物管服务全程跟进。

据了解,交付前,仁恒做足了功课。早在业主打开自家房门之前,仁恒已经对每一套住宅进行过4轮以上的自检和验收。以江湾城二期为例,几百套房源通过自检发现的问题累计超过10000条,远超国家对成品房的验收要求!也正因严格的质量把控,让仁恒的交付过程极少出现重大产品缺陷。

资深民间验房师韩常龙评价:“如果说住宅的品质确有行业标杆,那就应该是仁恒的房子。”

### 误区三:交付只限于房屋内部?

有别于不少楼盘重室内不重室外的交付现状,仁恒江湾城二期在正式交付之前,中心景观已经提前就位;目前,小区生态系统已经完全成型。二期的儿童游乐设施从丹麦进口,一个零部件造价即上万,在安全性、耐久性方面都极为突出。入户大堂、车库、楼梯间等区域也近乎完美。

据仁恒工作人员透露,二期有超过六成业主是仁恒老客户或老带新客户,一大批业内人士选择住仁恒,再一次以事实印证了仁恒的产品力。