

今天,“深蓝时代”2012南京地产实力榜正式发榜,这是“金楼市”作为南京最为知名的权威地产专刊,对今年在业内颇受好评的房企与楼盘的一次年度褒奖。与此同时,由“金楼市”创立发布的南京地产界第一份Apeal魅力指数的部分内容也在今天首次公开。与那些专业的咨询调研报告相比,这份指数显然不够完善,但这却是“金楼市”深入发掘到的真正“客户之声”,至少算得上是一份能够汲取前车之鉴的楼市版“参考消息”。前事不忘、后事之师,这是这份指数希望传递给那些正在筹划买房的读者们的最重要信息。

现代快报记者 葛九明



## 大胆借鉴 通俗版“买房实际操作手册”

为什么将这八大指标确定为地产Apeal魅力指数的主要评估指标?

“金楼市”曾就此咨询过很多专业地产研究机构,但类似的研究并不多,一些有过此类研究成果的地产研究机构也仅仅针对某一楼盘展开过房地产顾客满意度调查。以中国指数研究院为例,该机构就曾设计过一套研究模型,将顾客满意度细分为顾客期望、顾客抱怨、

质量感知、企业形象、价值感知、顾客忠诚共六项标准。而这其中最重要的则是质量认知,根据中国指数研究院的模型,这一内容又被细分为销售服务、规划设计、工程质量、物业服务。

从专业角度来讲,这样的研究模型无疑是具有参考意义的,但对于普通买房人来说,这样专业的针对某一个楼盘的调查结果却并不具备太大的参考价值,因此,“金

楼市”通过走访多位业内专家,并大胆借鉴知名咨询公司J.D.Power创立发布的全球汽车魅力指数(Apeal——Automotive Performance, Execution and Layout),在南京地产界首创一种更能为普通买房人提供建议和意见的地产魅力指数,并将买房人买房时最为关注的众多魅力点进行系统的归纳总结,最终形成了八大评估指标。

## 细分指标 寻找影响买房决策的“魅力点”

在同一区域中,在房价相近的前提下,一个楼盘的哪些“魅力点”能够更大程度地激发买房人的购买欲望,这正是Apeal地产魅力指数试图解开的“销售密码”,比如地产魅力指数八大指标中各项指标的作用强度、魅力指数值与消费者行为之间的关系等等,对开发商来说,这一魅力指数的最大意义则是通过分析和研究,从而实现建

立和提升消费者忠诚度、减少消费者抱怨和流失,增加重复性购买和推荐购买行为等目的。

而为了找到影响普通买房人最终买房决策的“魅力点”,仅仅依靠这笼统的八个主要评估指标显然是不够的,以规划布局这项指标(Layout)为例,其实还包括小区的整体绿化规划、停车及道路规划、

物业服务(Property services)则包含物业企业口碑、物业服务人员素质、物业费水平、物业投诉便捷及处理能力等要素,而配套设施(Amenities)的内涵则更为广泛,包括学区、商业、交通等多项配套。

因此,在与受访对象的调研访谈中,依托于这数十项细分指标,“金楼市”的工作人员逐渐解开了那些畅销热盘背后的“魅力密码”。



## 全面破译 户型成魅力指数第一指标

回顾今年,不少业内人士笑言正是刚需强劲的购房力彻底拯救了此前疲软的楼市。而随着刚需的大举入市,户型开始迅速成为他们选房买房的首要标准。到了第四季度时,有关90平方米以下小户型已经缺货的传闻四起,户型设计其实只是Apeal魅力指数八大指标中的Layout(规划布局)的一个分项指标。但在今年,这一分项指标却成了2012南京地产Apeal魅力指数的第一指标。

以最终的15家样本楼盘为例,威尼斯水城、托乐嘉城市广场、世茂外滩新城、碧桂园凤凰城、海峡城、融侨观邸、复地新都国际、保利梧桐语、东方红郡等楼盘的小户

型早已全部售罄。以威尼斯水城为例,身为江北老牌刚需大盘,在竞争激烈桥北板块,威尼斯水城年销过千套本来不足为奇,然而在今年,根据开发商方面提供的数据,威尼斯水城总共卖出了3600多套房子。

另一个更为鲜明的例证则是世茂外滩新城,这个此前被定位于面向改善人群的滨江豪宅,其一期户型多数为140平方米以上的大户型,其少有的小户型也仅做一室一厅,而今年9月,世茂外滩新城罕见地推出其南京项目从未设计过的108平米的两房户型,直指刚需刚改人群,开盘当天108平米户型果然一抢而空。

### 名词解释

Apeal指数,由全球著名咨询公司J.D.Power首创,这项研究主要根据新车主主的评分来评测车主在2-6个月内部对于车辆性能和设计的满意度。

基于此,在“深蓝时代”2012年南京地产实力榜的评选过程

中,“金楼市”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、区位位置等多个要素进行综合评估,最终形成地产Apeal魅力指数。

## Apeal地产魅力指数列表

15家魅力楼盘样本	年度销售套数 (开发商提供数据)	Performance 业绩表现 (满分5分)	Location 区位 (满分5分)	Amenities 配套设施 (满分5分)	Layout 规划布局 (满分5分)	Landscape 景观 (满分5分)	Enterprises 开发企业 (满分5分)	Potentiality 潜力 (满分5分)	Property services 物业服务 (满分5分)	总分
融侨观邸(江北)	1000多套	4	3.8	4	4.3	4.7	4.3	4.3	4	33.4
威尼斯水城(江北)	3600套	4.7	4.3	4	4	3.7	4	3.7	3.5	31.9
江宁万达广场(江宁)	800多套 (网上房地产数据)	4.3	4.7	3.7	4.7	3.7	4	4.7	4	33.8
托乐嘉城市广场(江宁)	1200多套	4.7	4	4.3	4	3	4	4.3	3	31.3
保利梧桐语(江宁)	近900套	4	3.5	3	4.5	4.5	4	4	3.5	31
五矿九里台(江宁)	170套	3.7	4	2.3	4.3	4	4	3.9	4	30.2
世茂外滩新城(城北)	近800套	4	4.5	3.5	4.2	4	4	4	4.5	32.7
复地新都国际(城北)	520多套	4	4	4	4	3.7	4	3	4	30.7
碧桂园凤凰城(都市圈)	2000多套	4	3	5	4	4	5	4	4	33
南京湾锦绣香江(都市圈)	280多套	5	3	4	5	4	4	4	3	32
仁恒江湾城(河西)	近300套 (网上房地产数据)	3.7	4	3	4	4.7	4.5	4.3	5	33.2
海峡城(河西)	700多套	4	4	2.5	3	4	4.5	4.5	4	30.5
建发善水湾(城南)	约400套	3.3	3.7	4.3	3.7	4.3	4.2	3.5	3.3	30.3
东方红郡(城东)	700多套	3.7	3.5	3.5	3	3	3.6	3.7	3.1	27.1
高科荣域(仙林)	500多套	4.7	3.3	3.5	4	4	4.3	4.3	4	32.1

【评估方法】每一位有效受访客户都将被要求针对某一楼盘进行八大指标的细化评估,满分为5分,具体细分为:非常满意(5分)、满意(4分)、普通(3分)、不满意(2分)、非常不满意(1分)。

【调查人】现代快报记者 葛九明 肖岚 费婕 周映余 杜磊 胡海强 周翔 肖文武 王欣

## 配套潜力 都市圈楼盘最大魅力点

都市圈楼盘在今年继续发力,而这其中,尤以碧桂园凤凰城和南京湾锦绣香江最受关注。

分析这两家楼盘的畅销原因,业内专家多将其总结为这两家楼盘打好了配套和潜力这两张牌。以碧桂园凤凰城为例,该项目一直致力于打造都市圈中配套最为完善的大盘,配套先行也是碧桂园最为成熟的开发模式,即在许多开发企业无暇顾及的三四线城市,碧桂园切中要害,常以超大规模规划让地方政府无法拒绝,他们负责土地一级开发,给动辄上万亩的社区铺路架桥,

提供物业管理、酒店、医院、学校、公交、超市等几乎所有的配套设施,以一己之力改变一城之面貌。

而这一鲜明的开发特点也在开盘仅1年多的碧桂园凤凰城上体现得淋漓尽致,去年5月,碧桂园凤凰城首次开盘,开盘当天热销超2000套。当时,众多配套尚在纸上;1年多以后,碧桂园凤凰城酒店已经营业、16万平方米大型商业中心已相继签约各大商家,碧桂园学校也已签约入驻,并预计于明年9月正式开学,直连小区的S122也已竣工在即,就连衔接项目与市区的城际轻轨也大

致有了时间表。

事实上,从“金楼市”今年组织的10多次都市圈看房活动来看,碧桂园凤凰城看房活动的参与人数、最终成交率也是最高的,而学校的引进、商业中心的建设和城际轻轨的利好无疑是其备受关注的原因。

另一方面,南京湾锦绣香江则借力南京湾全球家居CBD的城市级配套、“中国商谷”概念以及众多品牌房企的集中心驻利好,日销180套的成绩也刷新了南京别墅史上的销售纪录。

现代快报记者 葛九明



**江佑铂庭**  
RIVER PALACE  
中国铁建

**130-140m<sup>2</sup> 经典板式准现房即将完美收官**

# 央企品质 一路热销

中国铁建·江佑铂庭, 中国铁建60年央企实力精工力作。

过江隧道第一站、地铁10号线新浦路站口, 数次上演南京楼市热销传奇, 一期现已完美交付。

**130-140m<sup>2</sup> 经典板式准现房即将完美收官,**  
热销传奇, 邀您共同见证!

项目地址: 浦口区新浦路105号(总部大道与新浦路交界处)  
投资商: 中国铁建股份有限公司 发展商: 南京日和房地产开发有限公司

025-58287888

本项目所有名称及文字仅供参考, 所有户型及面积均以规划批准的文件及买卖合同附件为准, 最终以政府备案为准。 (沪房保[2012]00073)



# 427万平米全业态城市综合体——弘阳广场



**中国 500 强企业 弘阳集团构筑城市价值**

弘阳集团成立于 1996 年, 前身为香港红太阳集团, 荣膺 2012 年度“中国 500 强企业”称号。是以城市综合体开发运营为主要发展方向, 以商业运营和地产开发为支撑, 具有投融资能力的综合性国际企业集团。弘阳集团崛起于家居建材行业, 凭借前瞻性的战略眼光, 以商业运营、地产开发、物业服务三大中心业务板块全面实现企业产业结构升级。

“构筑城市价值是弘阳的企业使命, 改善人居环境, 提升生活品质, 优化城市生活链, 促进城市繁荣, 弘阳致力于成为中国快速城市化进程的重要参与者和推动者。”

作为全国 500 强企业, 弘阳集团以“造城”的理念, 在江北建设了一座全业态城市综合体——弘阳广场。弘阳广场占地面积近 3000 亩, 总建筑面积约 427 万平米。是以百货、餐饮、酒店、超市、游乐、娱乐、家居、办公、住宅九位一体的全业态城市综合体, 辅以两所优质中小学和七所双语幼儿园为教育配套以及金融、文体中心等。

427 万平米的城市规模令人叹为观止, 旗下诸多名盘齐力筑就梦想家园, 还有教育、文化体育设施、邮政、社区中心等在内的全线配套, 为居住者提供生活的极大便利, 而 55 万平米的弘阳广场商业项目则是这座城市之核, 让这个新城生活圈更加鲜活生动。

**城市中央商圈 弘阳广场商业项目**

作为弘阳广场的点睛之笔, 弘阳广场商业项目, 成了所有弘阳人的专属旗舰商业配套。弘阳广场商业项目以世界领先的商业模式和强大的商业磁场驱动江北地区的城市化进程。

弘阳广场商业项目包括弘阳家居、弘阳欢乐世界、弘阳百货和弘阳酒店四大板块。自去年五一开业以来, 弘阳广场商业环境日新月异, 弘阳家居、弘阳酒店、弘阳欢乐世界、弘阳果壳里儿童职业体验馆中心、孩子王大型孕婴商城、卢米埃国际影院、东方爱琴早教中心、星巴克、肯德基、蓝湾咖啡、悠仙美地、金古鸟健身中心、江南公社、麻辣壹佬、花洋浦韩式烧烤、雅宴小火锅、豪享来、唐宫大酒店、诚记港式餐饮、苏宁电器、大洋百货、沃尔玛等全面进驻运营, 轰动全城。

**品质标杆 弘阳地产为您打造梦想家园**

弘阳地产作为弘阳集团的核心业务板块, 已在南京开发了弘阳·旭日华庭、弘阳·旭日家园、弘阳·旭日景城、弘阳·旭日雅筑、弘阳·旭日上城、弘阳·旭日爱上城、弘阳·旭日学府等多个住宅作品, 同时以弘阳装饰城、弘阳广场、弘阳壹号及弘阳骏馆为代表的商业项目也在同步崛起。

随着弘阳地产发生宅项目的增加, “弘阳”的开拓者正越来越多, 以弘阳·旭日上城为例来说, 从 2007 年一期开盘至今, 已有 5000 多户家庭入住弘阳·旭日上城, 弘阳·旭日上城的知名度、美誉度也在不断提升, 新老业主们及客户们都对其极为称赞, 甚至连江北其他一些楼盘的业主也对弘阳·旭日上城颇有好感。项目以独特的异国韵味、优雅而立而设计, 精美的园林景观和尊贵的物业服务呈现出无比寻常的品质精粹, 并将欧式建筑的每一个元素都融入进建筑的细节之中, 同时致力于为入住者营造一种烂漫的欧式生活方式, 塑造了北南京住宅建筑的品质标杆。

在谈到居住梦想时, 弘阳地产总经理葛总曾这样说过: “一个购房者的住房梦想也许并不苛刻, 但一个好的房产开发商应该以十分的标准来满足他, 给他们超过预期的项目打造标准, 提升他们对居住的心理感受度。如果可以的话, 还要给他们房屋增值潜力的信心, 毕竟这是他们一生中最大的一笔投资。”

因此, 作为品质标杆的弘阳·旭日上城项目无论在规划设计、工程施工、产品打造、物业服务上都在实践这个力争让业主们十分满意的梦想, 葛总说: “托斯卡纳风格的旭日上城一区, 着力打造主轴景观, 力图从每一个细节元素去体现; 到了法派风情的三区, 除立面设计成尊贵的新古典主义的建筑风格, 景观聘请了贝尔高林景观设计公司来还原法国原乡自然风情外, 更加注重业主的居住舒适度, 高成本投入精装三大馆设计, 全精装修的车库入户大堂、单元入户大堂和标准层精装修, 在提升客户感受度的同时, 使用一下融入广等智能化模式保证业主居住的秘密性和安全性。”

同时, 在弘阳·旭日上城, 教育资源的丰富程度也让人难以想象: 弘阳·旭日上城特别引进的北京东师小学红太阳分校, 让住在弘阳·旭日上城的孩子们同样享受市区重点名校的配套资源, 而南京市浦口外国语学校初中部则作为弘阳·旭日上城的初中部学区, 更让孩子可以轻松实现名校“小升初”的梦想。社区内外名校遍布, 7 万平米教育基地, 多所中英文双语幼儿园, 为孩子的成长教育提供了良好的条件。家住弘阳·旭日上城, 所有的生活梦想将为您一一实现。

**弘阳·旭日上城**  
16幢89—132平米新品房源  
12月29日盛大加推



样板间实景照片

本月 29 日, 弘阳·旭日上城本年度最后一批最受业主购房者欢迎的 16 幢 89—132 平米新品房源也将盛大加推, 吹响年度最后一声品质号角, 同时结合弘阳·旭日上城 3 区法式样板示范区及奢华样板间正式公开, 弘阳·旭日上城以不断推升的产品形象, 完美诠释了住宅品质标杆的高度。

弘阳·旭日上城 3 区 17 幢景观楼王 193 平米三房三卫品质大宅也将于 2013 年 1 月强势登场, 蓄势以待。弘阳地产正以不断进取的步伐, 期待所有怀揣居住梦想的购房者们, 在这座 427 万平米的梦想王国里, 寻找到一份属于自己的天地。

**预约参观热线: 58496666/58498999**  
销售中心地址: 浦口区大桥北路 69 号弘阳地产销售中心

RSUN 弘阳地产 | CECATE DREAM HOUSE 城市梦想家