

按照以往惯例,3月已是海南楼市逐渐趋冷时节,但今年却有所不同,随着碧桂园在海南项目——碧桂园·金沙湾的正式启动,面向全国的“万人登岛”风暴也在近日波及南京。对于海南,许多南京买房人其实并不陌生,但对于南京买房人,海南的吸引力究竟有多大呢?

现代快报记者 葛九明

## “海南房”看上“南京客”

### 数百南京业主陆续登岛 未开盘却已遭万人抢购

近两年来,凭借在南京周边都市圈项目的密集布局,碧桂园每年都能从南京持续吸金至少20亿,而这一次,碧桂园则以一项极具诱惑力的度假计划将南京买房人的目光拉到了海南。消息传出仅几天时间,凤凰城项目的业主中就有300多人报名参加。“这项‘万人登岛’的计划要求集团旗下所有项目都要积极参与,碧桂园在全国各地已有100多个项目,所以最近各地飞往海南的机票很多都是被我们定下来的。目前前几批旅行团已经陆续出发了。”该营销负责人介绍说。

日前,记者来到了碧桂园·金沙湾项目,项目营销负责人介绍称,项目首期推出的57-71平方米洋房以折后26万-36万元/套为主,部分单元能望海;而82-141平方米的联排别墅,总价约56万-86万元/套;另有发展商返租且3年可返利15%的酒店式公寓,总价约40万-79万元/套。自3月初启动“万人财富考察团”首发仪式以来,已有超过两万碧桂园老业主和新客户登岛考察这一项目,目前虽然一期并未正式开盘,但基本已内部认购完毕,现在案场上已在着手准备二期房源的营销推广工作。

### 南京客户占比逐渐攀升 本土房企开始回宁抢客

在南京周边,碧桂园大兵团作战的营销战略堪称屡试不爽,然而在“候鸟族”理念并不流行的南京,市民真的会在海南买度假房吗?

据记者了解,南京买房人开始关注到海南度假项目,差不多始于2008年年底至次年年初。当时,21世纪投资集团在海南两大项目——高尔夫温泉小镇和兴隆高尔夫温泉小镇二期开盘,与以往不同的是,一批来自南京、连云港、苏州、无锡等地的买房人出现在了开盘现场,“根据我们的粗略估计,在我们所有海南项目成交客户中,江苏人的占比正在逐年提高,目前差不多达到了20%。”南京21世纪投资集团营销负责人告诉记者。碧桂园·金沙湾项目营销负责人在接受记者采访时表示,根据“万人财富考察团”的客源来看,由于碧桂园·金沙湾兼具良好的投资性和度假性,包括江苏在内的华东、华中地区的客户总占比大概为30%-40%,而从成交的客户上,来自华东和华中地区的客户与来自华北、东北的客户占比已基本相当。

一位在海南某知名度假项目工作过较长时间的置业顾问也告诉记者,这两年,南京、常州等地在海南买房的人的确越来越多。

### 外地人买房限购可破解 淡季空置房开发商代租

让更多的南京市民在海南置业,度假理念的引导固然重要,但仍有一些技术性问题值得关注。

海南的淡旺季分别极为明显,那么在淡季,度假房是否由开发商帮着管理或是出租,让房东赚取一定的收益呢?孙勇告诉记者,在海南,由于装修的不便利性,所以兴建的楼盘基本都是精装修交付,“从我们楼盘情况来看,不少业主并不太愿意把自己的房子拿出来出租,而对于希望将房子拿出来出租获取一定收益的,我们是有相应的管理公司提供这样的服务的。”记者也了解到,碧桂园·金沙湾同样也是精装交付,项目负责人介绍,金沙湾项目海景温泉五星级标准酒店已落成,酒店预计今年开业;而其独有的温泉会馆则配建有玫瑰浴、当归泉、冷雾池等近40个功效、风格各异的温泉泡池。

至于很多人关注的海南购房是否存在限购政策,知情人士告诉记者,海口的不少度假项目主打旅游地产,故不在限购之列。而在三亚,虽然相关主管部门曾明确在媒体上表示非本地户籍人士必须提供一年以上的纳税或社保证明,才能取得购房资格,但在具体执行上,不少楼盘其实执行的仍是外地人只可以买一套房。

## 500万能在奥体买别墅? 郦城御园告诉你:这不是梦

在寸土寸金的南京,在高端物业产品屈指可数的南京,如何让你的置业目标更具价值?500万,你崇尚私密性,还是地段至上,抑或是追求完美生活品质?让集万千宠爱于一身的郦城御园告诉你,500万能承载多少含金量。

作为南京新城核心,并且聚集众多高端住宅的奥体,别墅产品已经基本绝迹。占据奥体核心位置的都市别墅——郦城御园就这样脱颖而出,收获满满市场目光。

还原都铎建筑风格,郦城御园

打造的叠加别墅,叠上190㎡,叠下290㎡南北双庭院,以及联排别墅的375㎡精装花园,全部按照英国私家庭院培植标准打造,让居住者置身浓郁的英伦风情之中。

室内空间布局上,御园别墅享有近3.9米层高,8米面宽,超过7.5米的纵深,270度全景观连厅式格局,恪守别墅居住规范,细节精湛。更为惊艳的是,联排96%、叠加90%的高得房率,1:2的豪华车位配比,为市场罕见。周末飞伦敦时间不够用,那么就来御园享受曼妙下午茶时光吧!

## 楼中楼房产拟逆市扩张

新“国五条”对二手房市场的影响可以用“惊雷”来形容。不少业内人士预测,一旦细则落实,必然导致二手房市“银四”的破灭,随之而来的可能是房产中介行业的洗牌。

而自2005年以来,连续的调控已经致使多次的行业洗牌。在房产中介行业打拼十多年的楼中楼房产总经理侯义禄经历了多次楼市调控:“每次都有一些公司倒下去,当然也会有部分公司站起来甚至借机抢占了更大的市场份额。”

在侯义禄看来,政策调整期恰恰是有谋略的公司扩张的好时机。对前景并不明朗的南京二手房市,侯义禄认为二手房成交量会萎缩,房产中介公司数量会减

少,但行业整体肯定会继续往健康的方向发展,“小公司倒闭,大中型公司主导市场,这对整个行业的发展有好处。”另外他透露,楼中楼的开店计划不会因为楼市大势而改变,“目前楼中楼房产有8家直营店,专业经纪人100多人,他们都是有多年经验的老手,贴心服务和专业精神得到诸多新老客户的认可和赞誉。今年预计会在江宁、江北、鼓楼等片区再开五六家门店,稳扎稳打,按战略思路来扩张,不会因为市场形势不好而裁员和缩减门店。”除了二手住宅交易之外,2013年,楼中楼房产将会在商业地产业务方面加大力度,培养专业经纪人为买卖商业项目的客户提供服务。

(张玮玲)

### 优选方案

# Q 300万置业选公寓还是别墅? A 以河西三房价换套城市别墅

### 推荐理由



高淳溧水划入南京大区划版图,江宁的正中心地位立即凸显。

在南京城地理位置的正中心,有这样一家别墅立即荣升为城市别墅,因其占据天时地利人和——作为三山板块的别墅延续之作,自然条件优越,此为天时;作为距离市中心仅28分钟车程的城市别墅,未来地铁也将从旁而过,此为地利;江宁随着城市化进程的南移,必将迎来新的发展转折点,此为人和。

现代快报记者 费婕

### 规划利好—— 将军山别墅板块触顶

从2000年开始,江宁开发区管委会进驻将军路,带动将军山空前的别墅开发潮,从瑞景文华率先进行别墅开发,到如今逐步形成了蔚为壮观的6公里将军路富人区。如今江宁管委会确定2015年入驻江苏软件园,全新的“牛首山-江苏软件园”板块正在形成,集风景区、高尚居住、世界级科技产业园等为一体的大版图有望引领板块发展的下一个十年。

将军山凭借优越的山水资源及不足20分钟车程通达市中心的先天优势,一直备受南京高端人群的推崇。随着南京城市重心的南移及将军路生活氛围的快速成熟,城市别墅版图日益形成“北有紫金山,南有将军山”的格局,将军山别墅的价值也得到快速提升。

王先生是南京电力公司的一位中层员工,当看了将军山的别墅后很是感慨。他原计划以四五百万的总价置业将军山,但最终不得不放弃了计划。他感慨说:“将军路沿线可供选择的别墅已经越来越少,目前在售的也仅有玛斯兰德和复地朗香,置业门槛较高,总价都是千万级的,我们只能被拒之门外。”

事实上,10余年来将军山板块开发已经进入尾声,这一板块



在缔造出众多经典别墅之后,谁能接棒?

### 发展潜力—— 牛首山板块接棒将军山

将军山向南,牛首山与其一脉相连,绵延近20公里。大小山峰10余座,28处流泉,山间茂林修竹,云蒸霞蔚。牛首山核心区拥有14000亩山水,山水之胜以“春牛首”而闻名。

牛首山,有与将军山一样的山水资源优势,更有与将军山紧密相连的空间优势,即便是与市区的距离,也与将军山相差无几;

瑞景文华之后运盛地产的又一全新资源力作。3月伊始,项目开始内部认购,每周近百人现场参观样板房,尤其是300万左右的联排别墅备受市场追捧。

### 投资分析—— 以公寓价换别墅

叶泊蓝山一期占地面积约68000平米,容积率低于0.69,共规划193席的蓝山别墅,面积区间为200-400m<sup>2</sup>,居于山水美景之间,让都市质感的繁华与宁静自在切转。除此之外,距项目8小时的蓝山版图里,蓝山Shopping Mall、蓝山咖啡馆、蓝山国际人居墅区、蓝山国际幼儿园等构成了牛首山南麓片区新都市核心坐标上一座璀璨的蓝山风情国度。

同时,叶泊蓝山雄踞江宁南部新城发展“金轴”之上,将军大道、丹阳大道、机场高速,绕城公路互拥左右,距地铁5、6号线将军大道站驱车仅5分钟车程,2014年青奥会地铁通车后,墅区将开通专线巴士,接送业主无缝对接地铁站口。这样的别墅售价仅1.5万元/m<sup>2</sup>,总价在300万元上下。

按照目前的价格行情,南京市中心的公寓价格基本在3万-4万元/m<sup>2</sup>,一套100m<sup>2</sup>的公寓起码要300万;河西精装住宅的价格也高达2.5万-3万元/m<sup>2</sup>,一套普通的三房,售价也要300万左右。

### 项目动态

本周末,叶泊蓝山精美的园林样板区对外盛大开放。