板块合伙人

相对事业合伙人、房企合伙人，板块合伙人则要清晰直观得多，此“合作”可以是品牌房企的正面集群效益、商业等配套的互相弥补，也可以是楼盘之间“近身肉搏”形成的宣传效应。

而城北、方山、麒麟、禄口……这些板块或者是供应量出现井喷或者是板块认识度仍然有待提升，在限购放松、限贷松绑的市场背景下，同样是抢跑，留给他们的市场考验却较为严峻，如何通过共同努力提升板块影响力、共同提振板块知名度成了摆在所有人面前的一道难题。

现代快报记者 杨晔

板块困难期，患难能否见真情？

板块开发期 热岛效应 让荒芜之地一夜成为必争之地

在一个新兴板块的开发期，或者一个板块的兴起期，最能体现房企“合伙人”的力量。往往一个全新的板块，若能赢得大牌房企的最先进驻，便会产生“热岛效应”，周边地块都变得抢手。

以仙林湖板块为例，曾经的荒芜之地，如今已经成为品牌房企的“必争之地”。早期，高科、保利、万科等大牌开发商的进驻，提升了板块热度，万科金色领域、保利罗兰香谷、高科荣境三大项目持续热销，将仙林湖推向了楼市刚需置业的热门板块。随后，仙林湖出让的几幅地块无疑引来众房企争夺，仙林湖的楼面地价再三被刷新。目前，仙林湖已经聚集了金地、保利、新城、高科、栖霞、万科等六大品牌房企，在六大房企的合力开发下以及生活配套的互补下，仙林湖可谓今非昔比，社区居住氛围渐浓。

而近年来新兴的方山、禄口、麒麟新城等板块，也正是在几家房企的合力助推下，逐渐在楼市中占据一席之地。

品牌房企的合伙力量不仅可以成就一个新的板块，也可以改变一个老城区的定位。在去年之前，城北板块在楼市中还是刚需、刚改置业之地，“老、破、旧”的形象一直伴随其身，而去年恒大、香港嘉华、中国铁建等众多一线房企纷纷以“地王”身份进驻，城北的关注度瞬间飙升。

楼盘上市期 同质化竞争“第一个吃螃蟹的人”定价难

在品牌房企扎堆进驻、共唱板块未来的背后，则又隐藏着一个必须面对的现实问题，即同质化产品的竞争以及销售同期的碰撞。在楼盘上市期，合伙人背后的纷争就逐渐显现。以城北为例，今年年底前，城北迈皋桥板块将有悠山醉月、中国铁建青秀城、中电颐和府邸、恒大翡翠华庭、星叶瑜憬湾等五大纯新项目上市，记者粗略统计，此批新房源预计超过两千套。城北转型后的首批地王房源，量大而且又遇上市场下滑期，定价和上市时间都是“难题”。城北某开发商曾告诉记者：“若抢跑在先，则有利于项目在锁定客群上比其他项目抢占先机，但同时，先开盘对自身定价和销售战术都是一种冒险。”谁会成为第一个吃螃蟹的人？城北合伙人之间“敌不动我不动”的意味颇为明显。

另外，仙林湖早期的“万保之争”，也是同板块楼盘之争的典型案例。从开始销售到两个项目结束，两家楼盘在开盘销售上一直是“针锋相对”。正对仙林湖的保利罗兰香谷曾在户外大牌上写道：“70年，你住湖边还是路边？”而万科金色领域在宣传上回应，“家是最美的风景”。

不过，对开发商之间的“近身肉搏”，不少人认为，这也许是为吸引购房者眼球的一种宣传手段。不管当年万科和保利的各自初衷如何，“万保”之争确实给当时的仙林湖带来了不一样的活力，去年两家项目相继收官，在销售上也实现了共赢。

板块压力期

打价格战 不如提前做好差异化

市场好时，销售不用愁，楼盘之间的竞争也只是适当的小打小闹。市场不好时，竞争就转化成了“真枪实弹”，板块内的好邻居由“金宝”变成了“定时炸弹”，同板块楼盘之间最难逃的就是“价格战”。若同板块楼盘都咬死价格不放，那是患难与共。但总有楼盘承受不住销售压力，或为抢占市场，在价格上突击“放水”。8月，江宁九龙湖的新城玖珑湖喊出14900元/平米起的价格，让周边楼盘防不胜防，随后，万科金色领域被动推出特价房源。7月，桥北天润城7880元/平米起售的价格，也在桥北楼市中掀起不小的波澜。

“相比而言，今年板桥的几大开发商算是合作最好的。”南京一品牌开发商负责人认为，板桥的宋都南郡国际、金域华府、富力尚悦、金地自在城等几个在售楼盘，在产品定位上互不相同，小户型、挑高、精装、别墅各具优势，在上市时间上也是相互错开互不干扰，这或许只是巧合，但在板块最困难的时候实现了共赢。

成功板块合伙人

仙林湖板块

竞盘：金地湖城艺境、星叶枫情水岸、保利罗兰春天、高科荣境、新城香悦澜山

合伙体现：2011年万科金色领域与保利罗兰香谷在广告宣传上针锋相对，2013年保利罗兰春天与栖霞枫情水岸首开抢客，2014年金地湖城艺境与保利罗兰春天掀起价格战……虽然仙林湖一直以来都是“战火纷飞”，抢客不断，但不得不承认这些大牌房企之争，炒热了仙林湖板块。

九龙湖板块

竞盘：新城玖珑湖、保利中央公园、万科金域蓝湾

合伙体现：在楼市低迷的市场背景下，今年6月，新城玖珑湖率先开始降价，创造了一波销售小高潮，随后，万科金域蓝湾和保利中央公园也开始增加优惠力度。在解除限购以后，新城玖珑湖又成为第一个放出“涨价”信号的南京楼盘，虽然被多方吐槽，但九龙湖板块“一跌一涨”，对市场的敏锐反应，一时间把九龙湖板块推向关注的焦点。

麒麟新城

竞盘：中海国际社区、中粮鸿云、中南世纪雅苑、启迪方洲

合伙体现：今年9月，中海国际社区一则“买房来中海、买米去中粮”的广告语在网络上和坊间疯狂传播开来。这则广告语实是中海在向同区域内的另一家纯新盘中粮鸿云“叫板”。为此，中粮特别发布了“特别通知”回应：“中海业主及准业主，欢迎加入‘中粮悦客会’，购买中粮产品均可享受中粮业主同等待遇。”在通知的最后，还特别以红色字体提醒，“亲！不仅仅是大米哦！”这场口水战打下来，两家楼盘并没有受到什么损失，相反，不但楼盘提高了知名度，而且提升了区域的关注度，可谓“双赢”。

方山板块

竞盘：五矿九玺台、景枫你山、景枫法兰谷、加州城、罗托鲁拉、伴山香槟园

合伙体现：南京恐怕没有一个区域板块的开发商像方山板块的开发商一样团结。因为别墅产品的特殊性，方山的开发商并没有把太多精力放在价格上，而都是将项目的宣传点放在了方山的自然、历史人文环境，以及周围诸如高尔夫球场等高端配置上。在南京买房人心中，方山烙下了“高大上”的名片。方山板块的开发商，以“城市别墅群”“人文方山，宜居大学城”的板块愿景，致力于将方山打造成继紫金山和江宁三山之后的又一别墅群区域。

潜力板块合伙人

禄口板块

竞盘：景枫里外城、招商依云郡、朗诗青春街区

合伙体现：去年，南京购房者对禄口的印象还只停留在个别楼盘上。而今年禄口已经蜕变成空港新城。今年4月，空港新城两幅地块的出让，遭到正荣、招商、新城、朗诗等众多大牌房企争抢，让禄口“受宠若惊”。其中G15地块的成交价还高出最高限价8000万元。最后，招商、朗诗成功进驻禄口。这场群雄之争，无疑抬升了禄口板块的热度，也证明了如今空港新城对品牌的号召力。

江宁滨江板块

竞盘：天泰碧湖天辰、牧龙湖壹号、宝驰景秀苑、恒信珑湖国际、新理想家

合伙体现：近几年，江宁滨江板块在南京楼市中发声并不多，很多购房者对该板块也比较陌生。不过，不同于新开发的河西南、仙林湖等板块，江宁滨江的建设比想象中要早得多。江宁滨江经济开发区从2003年就已经开始建设，目前板块内的居住氛围已经逐渐形成。宝驰景秀苑是该板块的“始祖盘”，2010年就已入市。后期恒信珑湖国际、天泰碧湖天辰、牧龙湖壹号等楼盘的入市，也为该板块的人居建设贡献不少。今年，该板块又引入绿地、朗诗两大开发商，众品牌房企聚首，曾经默默无闻的滨江板块将跨入品牌开发新时代。

实习生 张瑾 现代快报记者 杨晔

保利地产 和谐发展

保利江苏5周年，亿元惠全城

保利梧桐语：“金十”来临，稀缺小户楼王收官在即

保利·梧桐语 PHOENIX TREES

PHOENIX TREES

9月30日傍晚，央行副行长刘士余宣布城市限贷政策放开，这一消息给保利江苏成立5周年钜惠双重刺激下，这个国庆假期注定不平静。

限购限贷松绑刺激不断 国庆黄金周变“卖房黄金周”

江宁大学城地铁盘保利梧桐语，全面迎来了“金十月”。国庆长假期间，保利梧桐语在限购取消、限贷松绑等消息的刺激下，迎来如潮的看房客户。7天时间，项目热销5000万，每天十几套，房源分秒迅减，创项目开卖以来销售奇迹，“卖房卖金周”成色十足。

自2011年年底开售以来，保利梧桐语一直是江宁大学城的常青树楼盘，2012年销售9.2亿元，大卖千余套房源，荣登板块金额、面积、套数三料冠军。2013年，热销14亿，再次问鼎板块榜冠。2014年以来，保利梧桐语步入收官，在楼市趋冷的情况下，以高性价比优势维续领跑整个板块，截止目前，已有近3000户业主选择了梧桐语。

2014年6月项目首期房源交付，100%的交付率印证了项目的品高品质，而项目独树一帜的纯法式园林也同步实现展现，充分兑现了前期宣传中提到的法式园林的理念和构筑。

400米地铁 商业综合体环绕，配套无短板

保利梧桐语距离地铁一号线直线距离400米，步行5分钟即达地铁站，45分钟不换乘直达新街口，堪称距离地铁的黄金距离。项目周边配套也非常完备，金轮地铁商业综合体、大学城商贸中心、文渊广场、乐西时尚街区等大商业综合体环伺，而且项目自带运动会所和商业配套，满足业主日常所需。

此外，项目周边分布有中国药科大学、晓庄学院等大学，近期江宁引进的四所名校中有两所落定于江宁大学城，使得这个区域的人文氛围和教育配套更加成熟。

200米超大楼间距 84-99㎡楼王产品即将压轴登场

据悉，保利梧桐语目前已经进入收官阶段，仅剩两栋待来推，10月将推出22#中央楼王，22#全部为84-99㎡稀缺小户型，享受前后200米超大楼间距。将稀缺小户型与楼王资源完美结合到一起的案例，纵观整个南京市场都非常罕见。

除了收官楼王，为了庆祝保利江苏5周年，保利全线推出“保利江苏5周年，亿元惠全城”活动，活动期间认购即可享受“司庆专属折扣”。

400米地铁口 • 最后两栋楼 • 84、98、99㎡稀缺小户型 • 全城唯一楼王即将出

025/8528 9999 销售地址 地铁一号线·药科大学站

热烈庆祝现代快报创刊15周年

中国央企房地产综合实力第一名 中国央企房地产品牌价值第一名 中国房地产上市公司综合价值第一名 股票代码：600048 http://js.poiycn.com

热烈祝贺现代快报创刊15周年

星光名座 GOLDEN WHEEL STAR PLAZA

稀缺精英SOHO公寓

7880元/m²起

就怕你不比超乎你所想！

九龙湖绝版核心 3号线低总价现房

排商品房正式以文全三取消住房限购政策之后，9月30日下午，中国人民银行、中国银监会联合发布限贷松绑。

周围的人纷纷讨论个都买房，静然之余，自以来的梦想什么呢？就有一颗立足之地。“在这个城市里，我什么都没有，依人所依，只带一颗心，单枪匹马闯打拼，所有的美好心愿严谨现实都要不开物质，我需要属于自己的家。”爱爱这么想，打算买房。就看4年多工作积的24万，幸亲城市郊11亩地了个铺，就选择在九龙湖核心地铁盘星光名座。在地价都过8000元/㎡起的江宁，金轮•星光名座7880元/㎡起，紧邻3号线诚信大道站，九龙湖核心实属难得。地段实现买下55㎡的精英SOHO公寓，低总价小户型，三活从这里开始！

低总价抢驻九龙湖 远见腾飞人生，抢占核心正当时

马云告诉我们远见有多重要，看准方向，人才投资才是王道。目前市面上的楼盘，两江都总价在需百万以上，九龙湖在下，金轮•星光名座选择地处未来南部新城经济腹地——九龙湖核心的低总价精英SOHO公寓，极为稀缺。

作为第四江滨九龙湖版块的首盘，金轮•星光名座被称为稀缺精品楼盘，也具有快速入龙湖的优势基础，区域配套早已成熟，加之政策利好支持，升值空间毫无疑问不能不强，如今入手正当时！

44-76m²小户型 比过两江，核心付得起

随着星光名座销售公寓的被疯抢把外界的关注都聚焦在江北，独自江下没有，步子金地鼎力。感激：“一个人时可以赚点一片天地。当地创造的人，不管他富甲一方还是一无所有，都可以实现自己的梦想抱负。”“年轻人年多经济多多，需要的合租客，经常选租的房东，一直想买房！兼了不少楼盘，但为太不合的总价只能去六合，藕木、都市圈，金轮•星光名座紧邻3号线诚信大道站，九龙湖核心，才7880元/㎡起，44-76㎡小户型可选，根据我们的算了55㎡，首付12万左右能，十期不供自己住房产？现房看心，“自己先住着，考了研房东的，所以除近还有四个名校小学和日常商业街，5层总高都配电梯，这对偏远地段的公寓，以后出手，或自己住工作室，或自己租给别人，楼外有之类的都可以。”

3号线稀缺现房 像快地铁一样，向财富全力奔跑

“真想买什么，只管奋力努力就好，彩想要的，总会在今后自己慢慢到来。我信了。”与就爱一样，每天与我是一名新南京人，但不同的是，陈先生地铁盘下的这套年轻化稀缺精英SOHO公寓不单是自住首选，而是为了套房，并且纯粹为投资而用。

“我在南京首育查房在3号线首芦国际旁，也是经知星光名座紧不多的公寓，第二年地铁一通车立马翻倍涨，后来为亲人房间转手卖了，卖家看了地段觉得太值，买了；这几年那时于三少又卖了一栋，那在还提前和当初卖掉那公寓，当此也一直在留意3号线沿线类楼公寓，而且大看到星光名座7880元/㎡首年价格特走过来！我觉的这套打算先出租，以租养贷是学地铁这个，以后转手卖看涨涨租都可以，这种地段，有小公寓总价不高，广益买涨很稳了。我能考信心！”

资讯链接

三大热销精品 现房即买即赚

- 星光名座商业街铺金旺铺 社区商铺，铺全
- 精英SOHO公寓 低总价 大户型
- 那海国际公寓 第一层 第二层

星光热线 025-5223 2929 025-5222 8383

项目地址 江宁区秣陵街道诚信大道998号（地铁3号线诚信大道站旁）