



预见 2015

金12、13

现代快报
2015/1/14
星期三
责编:宋昱
美编:徐支兵
组版:滕爱花

南京万科置业有限公司总经理付凯

对话房企 万科地产

■业绩回顾

在2014年整体下行的情况下,在万科金域蓝湾、万科新都荟、万科九都荟以及万科城在内的多盘齐发的努力下,南京万科实现了40多亿的销售目标。
付凯坦言,2014年南京万科无论从公司层面还是在项目层面上,都做了不同的尝试和努力。从倡导健康角度出发,万科组织了南京首届城市乐跑赛;年底送猪控,致敬努力了一年的南京人。与此同时,在产品上,持续研究和总结符合南京人需求的产品,持续提升对客户的服务。
2014年也可说是万科开启互联网思维的元年,万科和淘宝、腾讯等互联网巨头合作,提供更符合当前客户消费习惯的服务。

■总结、预判 去年拿地项目今年均入市

2015年,南京万科将推出八盘联动,产品也是全线布局,从最高端的千万级城中别墅项目、城市高端改善项目到主流刚需产品项目,也是为了更好地满足南京市

场需求。定价上,付凯表示万科依然将保持一个积极的定价策略,综合考虑产品价值,制定符合市场的价格。
并且,2014年新获取的项目也均会在2015年入市。

对话房企 新城地产

■业绩回顾

去年10月底,当多数房企冲刺全年销售计划时,新城已经提前两个月完成了30亿年度目标。截至年底,新城地产的年度业绩更是高达40亿元。去年8月,新城玫瑰湖以14900元/㎡起的低价引爆刚需市场,不到两个月就提前完成20亿目标。新城香悦澜山开盘当天便现金5.4个亿。新城香溢紫郡也完成15亿的年度业绩。

■总结、预判 去库存后房价稳步上升

对2015年南京楼市走势,刘茜认为,上半年南京市场仍以去化库存量为主,下半年房价会出现稳步上升。2015年新城地产会根据市场的变化调整项目的销售价格,就目前而言,元旦之后新城旗下

的三大项目均已上调售价,幅度在200-500元/㎡。基于对2015年市场的乐观判断,刘茜表示,2015年新城以突破40亿为销售目标。并继续以产品与服务打动购房者。

专访主力:今年的

对话房企 弘阳地产 南京公司副总经理 沈仑

■业绩回顾

2014年,弘阳地产南京公司在这一年逆市完成了45个亿的销售业绩。
自2014年7月18日以来,弘阳·旭日上城连续6次推盘,120天共卖出了2000套,仅仅这一个项目就为2014年的销售业绩贡献了20个亿之多。
值得关注的是,弘阳·上院的销售业绩是原本所定目标的160%。

■总结、预判 明年销售目标仍超40亿

2014年12月12日,弘阳地产秒杀南京高新区一幅商住地,沈仑表示,由于多年深耕江北,弘阳地产对于板块客群定位等把握较准,并且看好江北

北新区的发展,拿下该地块是意料之中的事情,而此项目计划已经启动,明年第四季度将上市,今年南京公司的销售业绩目标仍是40亿以上。

对话房企 保利地产 江苏公司营销部经理 许昌芸

■业绩回顾

从3月的青年置业计划、6月的零首付飓风行动、10月的保利江苏5周年司庆亿元惠全城,到如今的抢跑2015年行动,保利凭借其敏锐的市场嗅觉,一直领跑南京市场。这几大行动也助力保利地产在去年完成了50亿销售额。

■总结、预判 今年初定销售目标与去年相当

目前保利梧桐语、保利罗兰春天花,保利紫荆公馆已完美收官,仅剩保利中央公园以及保利礼墅在售。许昌芸表示,未来市场难预判,2015年初定的销售目标与去年相当,上半年将主推保利中央公园,重头戏会在下半年,浦口项目、城北项目以及保利堂悦等纯新盘均会亮相。

对话房企 碧桂园控股 南京区域策划总监 任慧

■业绩回顾

在继2013年后,碧桂园江苏区域2014年全年销售(签约金额)再次跨过100亿门槛,任慧表示,碧桂园南京区域“五朵金花”齐绽放,数万南京业主共同选择了碧桂园,南京市场热销70亿。

■总结、预判 今年销售目标必破百亿

对于2015年楼市的预判,任慧充满了信心,碧桂园江苏区域各个项目各种利好优势的落地,碧桂园江苏区域

版图扩张的扩张充员,虽然2015年最终的年度目标还未完全定下来,但南京区域的销售目标必定是百亿以上。

销售指标还在涨

■业绩回顾

2014年,升龙集团进入南京市场仅2年时间,便实现了三盘联动——升龙公园道、升龙天汇与升龙汇金中心,且均位于河西,主打品质豪宅产品。三大项目分别于2014年7月、9月与11月入市,据了解,尽管上市时间不长,但三盘总认购额已超20亿元。2014年12月24日,升龙集团果断出手,再次拿下江心洲地块,并计划将其打造成升龙公园道的升级性产品。

■总结、预判 今年楼市量价将稳中有升

伍韬认为,2014年对于开发企业来说无疑是相当艰难的,尤其是限购、限贷等政策层面长期不放松,导致南京楼市量价上都得不到释放;而自9月双限解除之后,市场迎来政策宽松,市场回暖明显,对于中高端产品无疑是很大的利好。不过,对于升龙而言,即使是处在逆市之

中亦不可抛下根本。做出高性价比的产品,追求更加卓越的品质,对产品用心、对业主尽心,方是企业生存与发展的源泉所在。
伍韬预测,2015年南京楼市在量价上将稳中有升,升龙的定价策略也将随行就市,在稳的基础上进一步提升利润率。

■业绩回顾

在2014年上半年,世茂以46亿的业绩揽获南京房企销冠,也成为2014年南京楼市上半年唯一销售额达到20亿级的房企。下半年,世茂外滩新城、海峽城、世茂君望墅三盘继续发力,世茂毫无悬念再次以72亿元的业绩摘得2014年南京楼市年度“一哥”头衔。2014年鼓楼热盘世茂外滩新城开盘次数并不多,但每次都以600多套的超大货量冲击市场,6月与12月两次开盘均取得“日销12亿”的佳绩,被业内戏称为“抽水机”。同时,河西热盘海峽城在去年也完成了35亿的销售量,城东的世茂君望墅项目取得了20亿的销售成绩。

■总结、预判 距离百亿大关的目标已不遥远

“去年全年都在打仗。”世茂南京公司营销负责人田川回顾2014年楼市时感慨道。2014年世茂不仅销售业绩大举突破,在产品服务上也是不断创新。田川表示,2014年世茂实际落地了从开发商到生活服务商的转型,“宅行动”为业主提供了全生活的增值服务。
对于2015年,田川表示,世茂大

部队将有新项目加入,去年拿下的城东G72项目有望在2015年面市,实现四盘联动。“目前2015年公司的具体销售目标尚未确定,但个人还是希望向百亿元冲刺。”田川解释,距离百亿的冲刺目标并不遥远,其实2014年世茂已完成了销售90亿元的成绩,部分金额是由于超高层房源办理公积金贷款无法备案而未计入销售额中。

雅居乐南京公司营销负责人郑权

对话房企 雅居乐地产

■业绩回顾

2014年,南京雅居乐完成了40亿任务指标,5大项目在售——雅居乐长乐渡、雅居乐滨江国际、雅居乐藏龙御景、高淳雅居乐与都市圈项目雅居乐林语城。“双限”解除后,雅居乐中高端物业销售回升明显:10月,藏龙御景热销5亿,创造了2014年南京200平方米以上大户型的最好月销成绩;11月,雅居乐滨江国际销售金额高达2.6亿……此外,2014年1-11月雅居乐大平层热卖25亿,成为大平层市场当之无愧的领航者。

■总结、预判 近12万套预计供应下房价将维稳

随着9月份“双限”放松,以及央行降准等一系列政策利好的释放,中高端物业的销售开始抬头,雅居乐抓住了这波市场契机,积极跑量,最终完成指标。虽然市场供应仍以刚需为主,但很多高端客户地缘依赖性也有所转变,不再固守主城,配套设施与规划中有优势的江北、江宁与下关等区域吸引了不少高端客群。
郑权透露,2015年雅居乐仍将快速去化,价格以维稳为主,但总体上将会略有上行。市场整体向好,中高端物业销售态势持续,刚需产品始终坚挺;但房企面临的挑战也不小,近6万套库存,再加上后续供应,粗略预估有11万-12万套房源的货量;不少外来房企纷纷进驻南京,竞争日益白热化;此外企业开发利润率持续走低甚至不赚钱,如何发掘到新的利润源,也是各家需要思考的问题。

苏宁环球江北公司副总经理王越

对话房企 苏宁环球

■业绩回顾

苏宁环球集团目前在南京共有5个在售项目,包括苏宁天润城、苏宁威尼斯水城、苏宁紫金太阳府、苏宁名都汇、苏宁浦东大厦。其中苏宁天润城、苏宁威尼斯水城为2014主力在售项目,集团全年销售额接近40个亿。2014年7月,天润城年内首开,创下了一天销售500套的纪录。威尼斯水城去年四季度数次开盘,累计销售了1000余套房源,超高的去化量,已让苏宁环球成为了不折不扣的“江北抽水机”。

■总结、预判 下半年或出现抢开盘的节奏

苏宁环球江北公司副总经理王越表示,2014可称得上是“波澜壮阔”的一年,在历经这一轮调整期后,很多房企都对2015年的目标,做了新的评估。“历经去年的跌宕后,苏宁环球集团的产品定位将进一步精确,2015年,我们的产品、营销推广,将贴近刚需市场,基于对今年市场的预期,我们2015

年的年度任务将上调20%,全年力争销售5000套,销售额超50亿。”
“南京的库存目前处于较高水平,预计2015年上半年,包括苏宁环球在内,各家房企的主旋律都会是以跑量为主,只要库存降低,下半年市场行情就有回暖可能,届时又将回归到抢开盘的正常节奏。”

现代快报记者 胡海强 杨晔 戚海芳 杜磊 马文煜

南京工业大学科技产业园 领跑准国家级新区最前沿科技办公标准

江北新区开发建设已全面启动

新年伊始,南京市委公布了2015年常委会工作要点,值得关注的是,江北新区建设的具体日程表第一次亮相,这份日程表涵盖了控制性详规、城市设计、专项规划、新区条例等工作内容,届时,区域轨道交通、公共交通、生态环境将再上新台阶。
江北新区获批升级成为第11个国家级新区的脚步越来越接近,区域价值水涨船高,引得众多投资者的青睐,一些中小企业也在此寻求适合其发展的优良土壤。



南京工大科技产业园E1外观



南京工大科技产业园鸟瞰图

登高者 望远 天时、地利、人和 众多知名企业落户南京工大科技产业园

位于江北新区核心区浦口新城万寿路的南京工业大学科技产业园此时进入了这些中小企业的视线中。
“产业园的地理位置十分优越,临近南京长江隧道、纬三路过江隧道,距离地铁10号线万汇城站仅1.5公里,周边环境新城主干道浦珠路、新城景观大道浦滨路,未来还有轻轨11号线毗邻园区,发展潜力巨大。”该产业园相关负责人介绍,为了让企业员工外出交通更加方便,实现无缝对接地铁、公交,园区每天有免费班车从园区接驳至地铁、公交站,上下班则直接发往市区多个重要交通枢纽。
据了解,南京工大科技产业园在选址初

期就已经深思熟虑,既要考虑产业园的持续发展,又要兼顾城建规划的要求,时间证明,当初南京工大科技产业园选择的道路是正确的。
如今,除了交通优势外,产业园所在的浦口新城在各种配套上已经远远超出江北新区其他区域,在近期的南京金秋经贸洽谈会浦口新城专场活动上,浦口新城管委会达成了众多重大项目合作框架协议或备忘录,总投资150亿元。
这预示着,未来的浦口新城将会是一处宜居、宜创、宜休的综合性城市新区,这些成为了吸引众多中小企业关注的重要利好。

性价比之王 6880元/平米起售 领跑准国家级新区最前沿科技办公标准

与交通等配套相媲美的是,南京工大科技产业园在高科技办公理念上可谓追求甚高。
南京工大科技产业园目前正在招商的E智大厦,是园区的二代升级产品,以更高标准品质要求精心打造,如建筑外立面全部采用干挂石材,门窗使用广东凤铝断桥铝型材,电梯采用蒂森克虏伯品牌,在弱电配备上拥有安全管理、信息传达、自动消防等智能化管理系统等,大厦还将申报国家星级绿色建筑评定。
同时,还会在一楼配套建设创客咖啡、文化书吧、健身运动房、多媒体报告厅、西式餐厅等高端配套,并在外围配建运动场、露天休憩区等。
科技型办公并不止于建筑,园区在内部环境的营造上匠心独具,园内景物如画,一年四季景色不同,不仅整体绿化率超过35%,园内绿化果木多达20余种,还建有亭台水榭等景观小品,是名副其实的“花园式办公”园区,而100-2000㎡的面积更适合中小企业自由组合。
南京工大科技产业园科技办公产品起售价格只有6880元/㎡,仅仅相当于一江之隔的河西同类型产品1/3的价格。而放眼整个南京的写字楼市场,“6”字头的写字楼房源也是凤毛麟角,堪称整个南京的谷底价。

财富电话:025-58881999 地址:南京市浦口区万寿路15号

ROYAL DRAGON LAKE 明月天珑湾

年度首开 劲销9成

ROYAL DRAGON LAKE

明月·天珑湾, 位居方山板块, 以稀缺山水资源构建居住价值的主峰
155-300m²山河平墅年度首次公开即劲销9成
十年筑就, 百年珍藏, 放诸全城亦是佼佼者

155-300m²山河平墅二批次房源 火爆预约中
1月17日 明月·天珑湾璀璨之夜·2015江宁音乐会盛大启幕

南京明月集团 | 521 99999 | 开发商:南京明月建设集团有限公司 | 接待中心:南京市江宁宁区竹山路688号