



资料图片

明天,金隅地产在南京的首个项目金隅·紫京府项目即将与万科物业正式签约,这意味着万科物业在南京将首次接手管理其他开发商的地产项目。事实上,此前在南京就已经有小区引入品牌物业的先例。在如今互联网的时代背景下,品牌物业的优势究竟在哪里?传统物业行业又会因为这样的转型而找到新的发展契机么?5月20日,由现代快报“金楼市”主办的第六届南京市物业管理发展论坛将为您揭晓答案。现代快报记者 杜磊



杭州83㎡史上最小别墅引发业界热议 南京在售“微墅”最小仅107㎡

近日微信圈里“杭州史上最小别墅仅83方!户型刚从绿城流出”的一则消息,令地产界疯狂转发。据记者了解,这个位于杭州远郊的别墅项目绿城桃李春风的户型虽只有83平方米,却做到了两室两卫,全精装带地暖,目前项目对外宣称的定价为精装200万一套。那么在南京有没有类似的“微墅”项目呢?现代快报记者 戚海芳



资料图片

超10家项目在售楼“微墅”

南京是否有100平米以下的别墅房源?据业内人士透露,“当前的南京市场没有。如果只是从面积段来看,南京远郊在八九年曾有过90平米左右的别墅产品,但因为紧凑,市场接受度不高。”不过随着快速销售跑量的需要,不少别墅项目都设计了“微墅”产品,以期通过控制总价来抢占市场份额。据不完全统计,目前南京及周边至少有超过10家别墅项目有“微墅”产品在售楼。以江宁的别墅项目银城林茵里为例,该项目目前还剩下少量叠加别墅,户型面积129、163、176、190平米,总价250万/套起售。去年该项目还曾推出过107平米的“微墅”,堪称南京最小户型的别墅产品。方山板块的景枫山山今

年4月底曾推出一批“微墅”,也取得了不错的销售成绩。而据记者了解,该项目包含了810户小面积段别墅产品,其中127-162平米的户型占了近60%。此外,江北的别墅项目华府国际与大吉公元也在售楼200平米以下的“微墅”房源。华府国际目前在售楼的叠加别墅的上叠户型为150-170平米,总价250万元。大吉公元也有部分164、168平米户型,起售价更是低至180万。相对于南京,都市圈的别墅项目在总价控制上更加明显。位于句容的鸿信大宅门139平米户型在售楼均价9200元/平方米,总价不超过130万;五一期间,同城世家加推24套微墅,面积171-180平方米。

大面积赠送成重要卖点

83平米的户型可以做成几房?据记者了解,按照普通的住宅设计,可做成两房两厅,甚至是紧凑点的小三房、小四房。但是能做成别墅,却有些独树一帜。那么,绿城桃李春风是如何做到的? “从定位上来看,这类别墅更倾向于旅游度假产品,因此厨房、客卫区域设计上不用很大;从户型图上来看,它是按照正常的尺度做出了两室两厅,但是却附赠了两个院子与一个菜园,庭院面积可达55-80平米。此外,它是独栋别墅,整体容积率仅0.3,得房率基本100%。”据业内人士分析,

附赠空间大是“微墅”以小见大的常规手段。“比如说庭院一般都有前庭与中庭,如果纯粹考虑使用空间,有很多庭院是可以改成房间的。” 在南京,微墅的附赠面积也不小。长发诸公项目曾宣称以140平米的户型面积做到了300平米以上的使用空间。据该项目的置业顾问介绍,“140㎡仅是外部2层楼的空间,并不包括一个阁楼和6米挑高的地下室,但在实际交付中,这些都将成为购房者所用。地下室可隔出两层空间,阁楼也有50-60平米,后期的使用面积自然就大了。”

业界观点

“微墅”非趋势但易跑量

鸿信大宅门营销总监李健坤认为,“微墅”在福建、海南等地很普遍,常见于度假旅游项目,“它并不是别墅市场的发展趋势,而是对别墅市场的一种良好补充,主要满足于某一类人群的特定需求。”据李健坤透露,这种需求通常是想要有别墅居住体验,但又承受不了过高总价的人群。“因为不少客户对于院子的需求比较偏重,因此我们别墅的院子平均都在60平米以上。” 同策咨询南京公司副总经理杨锐也表示,“这只是开发商为了加快去化、迎合市场的一种方式,

面积较小但功能齐全,这种方式目前常见于一些城市别墅,600-800万之间相对比较热卖。”在他看来,仍然有不少终极置业者青睐动辄千万级大户型远郊别墅,“这些别墅通常拥有稀缺的山水资源,它的珍贵就在于对土地资源的大面积占有。” 不过杨锐也表示,“微墅”虽不是别墅的发展趋势,但目前市场上也有不少开发商为扩大客源,调小别墅的面积段,“微墅”产品在较为冷清的市场行情下还是能积极跑量的。

第六届南京市物业管理发展论坛下周启幕 “互联网+家”来了 传统物业能走出迷茫吗?

地产项目频频“联盟”品牌物业

金隅地产在南京的首个项目尚未开盘,但已经提前传出了将引入“万科物业”的消息。作为物业管理行业的知名企业,万科的物业管理水平可谓有口皆碑。而这样的消息传出之后,品牌开发商与品牌物业的强强联合,对于其合作楼盘的销售或许有所促动。事实上,这样的品牌物业输出趋势在南京已经早有端倪。例如紫荆国际公寓、宏图上水庭院等小区,均有过直接引入仁恒物业的先例,而据相关

消息称,世茂外滩新城目前的物业服务管理团队的前身,也出自万科物业。那么,品牌物业的优势在哪里呢?除了长期积累下来的知名度和美誉度之外,品牌物业与时俱进的创新能力和或许才是最重要的竞争力。2013年,世茂地产率先提出云服务平台概念,当时借用IT理念跨界引入云服务,希望能整合资源服务客户,打造一个全周期的云平台。2014年,银城地产“联姻”小米,国内首个智能家居样板

间落户南京,智能家居的最大的亮点是拥有智能家庭APP,作为家中智能硬件设备的管理平台,业主可以简单地通过手机与各种智能硬件交互,极大地提高了安保、出行、设备管理上业主的自由度,对传统的物业管理模式也是一种颠覆。而包括万科、银城、花样年在内的一批品牌物业公司也都在打造各自的智能社区。而这或许可以理解为什么越来越多的开发商青睐于将楼盘与品牌物业联盟。

互联网+家会成物业行业转型契机?

在一部分品牌物业与地产项目强强联合的同时,传统物业行业仍然深陷经营困局。物业管理费收缴率低、经营管理人员不敷出,这些长期困扰物业管理行业的问题仍然是大多数物业管理公司在转型中遇到的最大障碍。这些传统物业公司,又如何能在利润微薄甚至入不敷出的背景下获得突围,打造出属于自己的品牌效应呢? 而即使是走在时代前端的品牌物业公司,在转型过程中

也仍然障碍重重。去年风靡一时的“彩生活”物业,凭借“智慧社区引领者——彩生活模式2.2”,在南京收购了超过30家小区物业,但在近期,却传出因管理不善,多家彩生活驻场小区被清退的事件。这也让不少人开始质疑,智能技术是否能够成为物业管理行业变革的新契机? 如此看来,不管是品牌物业还是传统物业,都在转型的过程中经历着各种各样的阵痛。

在过去6年里,《现代快报》“金楼市”作为权威媒体,一直专注于物业行业的发展,并试图缓解这个行业在新生中遇到的痛苦和障碍。从“物业服务满意度”、“到‘物业行业持续发展和创新’,再到‘新业主的崛起’,以及如今的‘互联网+家与服务转型’,物业行业的最新趋势以及互联网时代的转型新契机,都将在下周三的第六届南京市物业管理发展论坛中为您一一揭晓。

皇家大马戏空降河西海峡城 周末等你来High

史上最震撼的马戏,今夏最奇幻的表演!5月16日起每周末,海峡城将特邀皇家马戏团来宁巡演,圆您儿时马戏梦!同时,海峡城114-139平米奢装新品火热上市,样板间接受全城鉴赏,年度精彩大戏,邀您一同狂欢! 世界顶尖马戏团队空降世茂海峡城,动物明星、驯兽大师、红鼻小丑……组成华丽的演出阵容,掀起夏日狂欢盛宴。该马戏团拥有丰富的演出经验,2006年至今,全国诸多城市举办的大型活动均可见到它的身影,节目惊险刺激扣人心弦,好评不断,所到之处无不引发争睹热潮。 本次嘉年华,世茂海峡城精选皇家马戏团当红节目,精心编排,大牌明星悉数登场,奉上河西史上最震撼、今夏最奇幻的马戏表演。开场气势逼人,兽王首

发气场十足,驯兽师在虎视眈眈之下指挥老虎滚火环,惊险刺激。惊险的空中飞人表演,演员气度高雅,技艺高超,将惊险与优雅揉合的奇异刺激感送入观众心中。除了动漫,这儿也有熊出没,看笨熊挑战高难度,看似笨拙的狗熊在驯兽师的指挥下完成各种高难度表演,惊叹之余,你就等着刷新对它的看法吧!更有国际小丑high翻全场,零距离互动,有你参演的马戏当然更加精彩! 你可以在电影院看《速度与激情》中的超炫车技,也可以在这儿看小猴萌萌的车技秀,搞笑欢快。奇幻的世界大型魔术秀,将奇幻感更进一步,恍惚间仿佛来到魔法世界。而大人物总是最后登场,森林之王、草原之王将在驯兽师的指挥下变成乖巧的

小猫咪。精彩节目环环相扣,高潮不断,心动不如行动,世茂海峡城皇家马戏嘉年华,约吗? 海峡大戏,主角不仅只有马戏!素有河西第一神盘的世茂海峡城,预计5月底推出第三街区云玺湾9号、10号奢装新品共212套,主力面积114平米三房和139平米四房产品,目前示范区样板间已经开放,近期购海峡城还可参与“助力30万炒股基金活动”,于马戏视觉盛宴之外更进一步献上品质人居饕餮盛宴。看戏、选房,一站敲定,尽在世茂海峡城!



免费抢票攻略:扫描二维码,发送“海峡城大马戏”。

金楼市互动方式

84783461

南京买房



关注微信号,分享新鲜事,好礼等你拿