

“2015宜居南京生活展”买房人现场下定,还有人冒雨去售楼处看样板间 年中最后的一次抄底置业机会,你错过了么?

6月28日下午新庄国展中心,为期两天,由《现代快报》和南京房地产业协会联合主办的“2015宜居生活南京展”圆满落幕。虽逢雨季,但由于全城最具品牌影响力的20多家一线房企携40多家当红热盘的到来,加上最后的年中特惠,仍然吸引一大批买房人前来看房,与此同时,在此次展会开幕当天的“2015南京私人理财年中策略峰会”上,对于南京楼市近期出现的房价上涨和销售回暖现象,著名财经评论家叶檀给出了其独到分析。现代快报记者 马文煜 杜磊 胡海强 田倩 戚海芳 杨晔 杨坤 见习记者 赵雪

不动产仍是家庭资产配置重要组成 南京等核心城市楼市整体风险可控

在“2015南京私人理财年中策略峰会”上,围绕“家庭资产配置的大变革时代”的主题,著名财经评论家叶檀直接提出资产配置的重要性,今年前几个月闭着眼睛随便买都能赚钱,这绝对不是常态。如果大家都是普通的投资者,事实上资产的配置是最重要的,叶檀进而公开分享其资产配置方法:“我的投资观念比较保守,也比较讲纪律。资产配置差不多一半用于存款,以及比较安全的理财产品投资,剩余部分投放在股票、房地产,基本是五五开这样的比例。最近计划拿出一部分投入到国际市场,外币理财这一块未来肯定会增加的。”



叶檀

对于房地产市场的后市,叶檀则表示,不动产仍然是家庭资产配置中的重要部分,但房地产市场已

重磅特惠助多家楼盘蓄客达数百组 还有市民直奔售楼处看房、下定

在此次展会的置业馆内,除弘阳地产外,去年十大销冠房企也是悉数到场。不仅汇集了众多近期有置业打算的市民冒雨前来观展。

作为去年和今年上半年南京楼市销冠“一哥”,本次展会世茂也是下了血本,展会现场认购世茂海峡城的客户,购房可以享受5个点的额外优惠,为了这次展会,金隅紫京府准备了1万~3万元宜居南京购房基金与APP智能电子秤奖品,展会现场下定客户可优惠0.5个点;连城针

中海馆 四盘推“半年抢收”限时特惠受关注

在本次展会上,中海地产旗下4家楼盘也推出了“半年抢收”限时特惠,麒麟板块中海国际社区总价最低90万起售,“中海凤凰熙岸的精装公寓现在也卖得很不错,只剩下为数不多的几十套了”,现场置业顾问表示。

客户冒雨前往售楼处买房

展会两天,河西大平层连城项目更是拿出了诚意优惠:15套特惠房源,在原价格基础上优惠4个点,点燃了现场观展的客户热情。一位置业顾问告诉记者,“我们一组客户现场看了沙盘之后不过瘾,当场要求再去售楼处看样板间,我们冒雨把他们送到了售楼处,最终当天成交。”



两天展会共吸引了上万名市民前去参观 本版摄影 现代快报记者顾炜 赵杰 施向辉 徐洋

万科馆 万科 “不少改善人群关注我们江北洋房产品”

此次展会,“二万”再次合体。万科携南站商圈的九都荟、新都荟、尚都荟三盘,江北洋房万科璞悦山、城心别墅盘万科安品街以及江宁的金域蓝湾、

翡翠公园和溧水的万科城几大项目与万达并肩亮相。“不少看房人是改善需求,比较关注我们江北的洋房产品”,万科方面的置业顾问告诉记者,这样的合体亮相带来了双赢。下半年重点

金隅馆 两个团队两天分别接待400组客户

金隅紫京府成为展会的一大亮点。2支拓客团队、20多个置业顾问的豪华阵容以及现场下定就可以额外享受0.5个点的优惠也彰显了金隅紫京府的十足诚意。事实上,看房者对于金隅紫京府的产品也兴趣十足。

事实上,从5月份首次推出500多套新房,到6月27日再次加推480套房源,万达茂成功实现了两次“日光”,这样的火爆热销在今年的南京楼市上可谓绝唱。据悉,此次万达茂推出的

明发馆 四盘蓄客良好更有别墅买家出动

作为江北楼市的大脑,明发集团携旗下明发云庭、明发香山郡、明发珍珠泉九号、明发新城中心参展。其中,明发云庭两天的意向客户登记数量近70组,别墅项目珍珠泉九

“我们两个团队,两天下来分别接待了超过400组的客户”,现场一位负责人透露。下半年重点

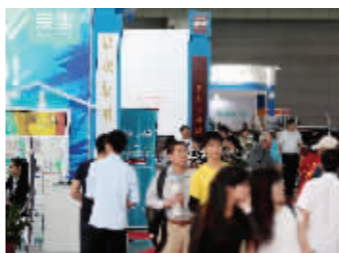
仁恒馆 江湾城四期强势返场7月仁恒双盘联动

南京楼市中的豪宅标杆项目仁恒江湾城,其第四期新品仁恒江湾天成已在6月24日对外公开。据了解,项目以精装商品房交付,打造户型面积为200~380平米。仁恒江湾天成或将在7月中旬首开,总价预计700万/套~1500万/套开

号因为是非常稀缺的公园别墅,备受改善客户关注,一位现场看房的中年女士告诉记者:“买房子就是要环境好,销售人员说别墅都是一线临湖的,我打算去现场看看。”此外,明发香山郡和明发新城中心也很受关注,其中明发新城中心的现场意向登记也有三四十组。

两盘将新开,下半年是销售重点

万科刚刚推出了纯新盘万科尚都荟的178套房源,户型面积为85、110、133㎡,折后均价25000元/平米,在当天就去化9成,并最终实现了5个亿的销售成绩。“下半年江北洋房项目万科璞悦山和江宁的万科翡翠公园都会首次开盘。



世茂馆 海洋节聚人气 6成客户奔买房而来

海峽玩“嗨”,一进世茂房地产展位就能看到硕大的四个字。现场置业顾问表示,世茂·海峽城目前正在举办海洋节“水族秀”。世茂·海峽城“海洋节”门票的免费发放,给展位赚足了人气。一位置业顾问还告诉记者,根据自己的销售经验以及观察,此次展位上的蓄客,有六成的客户是冲着项目买房而来,而一般在一些商场摆放的展位,只有两成客户



新城馆 即使雨大路远 也得去售楼处看样板间

“我们老两口本来寻思着周六来看展会,但是雨实在是太大,今天最后一天了,雨也稍微小一点了,必须来看看。”6月28日,在新城地产展位上,一对中年夫妇告诉记者,20多家房企一次看完很利民,省得满城乱跑还找不着路。“新城玫瑰湖靠着湖边环境好,适合我们以后养老,而且89平米的户型也不错。”看手中的户型图,这对中年夫妇对新城玫瑰湖的房子甚是满意。

苏宁环球馆 8800元/㎡的单价“惊呆了”买房人

在6月27、28日宜居南京生活展两天,威尼斯水城加推房源享91折再减1万5的优惠,折后均价在8800~8900元/㎡。现场的购房人告诉记者,这样的价格买距新街口半小时车程的桥北,“真心是逆天了!”

正荣馆 超额3亿完成半年销售任务

“我们全年的销售目标是30个亿,目前已经完成了18个亿。就半年任务来说,超出3个亿。”正荣集团南京置业公司营销负责人告诉记者,上半年正荣·润峯的月销售额基本稳定在3亿,而正荣润江城的月销售额平均在2.5亿元以上。下半年,正荣还会有比

五矿馆 半年接待十几组客户,1/3想去售楼处

在南京主打改善市场的五矿地产,携泰山居、九玺台、崇文金城三个项目亮相2015宜居南京生活展,华丽大气的展布置吸引不少市民在展台前驻足观看。“虽然我们现场没什么优惠活动,但是人多起来工作人员都忙不过来。”据展会现场的置业顾问介绍,仅上午半天已接待十几组逛展市民,其中三

楼盘量激增将致市场竞争进一步加剧

孙薇认为,今年下半年南京楼市将会出现明显回暖,预计房价和销售量稳中有升。仁恒江湾天成以及仁恒绿洲新岛二期都将新开,重新定价。

苏环馆 上半年蝉联销冠,全年冲刺80多亿

有南京市“一哥”之称的世茂房地产,今年上半年继续稳坐“销冠”宝座。南京世茂地产营销总经理田川表示,今年上半年世茂有海峽城、世茂外滩新城、世茂君望墅三个项目在售,完成了30多亿的销售成绩。下半年除了在售的三个项目外,纯新盘棠里项目预计在8月份入

龙湖馆 首日登记客户超200组

龙湖地产落子南京的首个项目龙湖·春江紫宸也在“2015宜居南京生活展”上亮相。展会现场的置业顾问告诉记者,目前仅剩30余套房源在在售,而展会第一天就登记了200余组意向客户。据了解,在剩余的房源中除去92㎡和109㎡的三房外,还有少量47㎡的一室一厅,总价在100万左右,很适合单身白领

大华馆 听说大华·锦绣华城的生活就像吃爆米花

记者来到大华·锦绣华城的展区采访时,张女士和刘先生正带着自己的小女儿了解项目信息。小女孩吃着手里的爆米花,满眼是甜蜜的满足。张女士说,自己之前有朋友买了大华·锦绣华城。“我朋友说,锦绣华城的生活氛围很浓厚,平日里休闲活动很多,跟家人相聚的时间里也比较多。我觉得就像她手里的爆米花,吃得都是休闲和甜蜜。”张女士笑着说。

大华馆 听说大华·锦绣华城的生活就像吃爆米花

大华集团携其旗下的大华·锦绣华城亮相展会,正值大华集团成立27周年,集团特别拿出100套79㎡的特价房回馈业主。据展会现场的置业顾问介绍,目前100套特价房已售70余套,自6月29日起,特价房价上调100~150元/平米不等,7月1日起,将取消特价房优惠。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

在两天的“宜居南京生活展”期间,宋都南郡国际所在的亲子活动区可谓是人气最旺的区域之一,饱含童趣的挖掘机、棉花糖、投篮机不仅吸引了诸多小朋友的热烈目光,更让不少成年人着实萌了一把,大人们互动相映成趣。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

是自发为买房而来。相比而言,对于此次展会上的蓄客情况他表示已很满意。半年盘点

上半年蝉联销冠,全年冲刺80多亿

有南京市“一哥”之称的世茂房地产,今年上半年继续稳坐“销冠”宝座。南京世茂地产营销总经理田川表示,今年上半年世茂有海峽城、世茂外滩新城、世茂君望墅三个项目在售,完成了30多亿的销售成绩。下半年除了在售的三个项目外,纯新盘棠里项目预计在8月份入

上半年揽金近19亿,下半年个盘货值达24亿

年初苏宁环球集团设立的全年度销售任务指标为45亿元,据相关营销负责人透露,上半年,一共完成了近19亿元的销售额,占比全年目标为42%左右。虽然没能完成年度目标任务的一半,但苏宁环球集团上下对下半年

较大的推盘量。其中正荣·润峯二期预计7月面市,主力面积仍为94~175㎡。正荣·润江城下半年主要以去库存为主;而其二期正荣·润锦城8~17号楼中除去8号楼和11号楼外下半年会全部上市。

和和投资。下半年,龙湖·春江紫宸还会有新产品面市。预计第三季度会有商铺上市,第四季度会再次加推住宅房源。据龙湖·春江紫宸项目负责人介绍,下半年加推的住宅为130~140㎡的大户型,共计200余套。

楼市上行,价格走向要看供需比

在龙湖·春江紫宸的项目负责人看来,下半年南京的

较大的推盘量。其中正荣·润峯二期预计7月面市,主力面积仍为94~175㎡。正荣·润江城下半年主要以去库存为主;而其二期正荣·润锦城8~17号楼中除去8号楼和11号楼外下半年会全部上市。

后市预期 河西南、江浦房价将大幅上涨

在正荣集团南京置业公司营销负责人看来,下半年

利好还是比较明显的,晏山居未来还会有加推计划。另外,作为前两年全市别墅销售冠军的九玺台,以及河西改善项目崇文金城,目前正在正常销售中,暂时没有推新计划。

据五矿地产营销负责人介绍,今年过半,五矿的销售任务也已接近过半。该负责人表示,南京楼市呈现出平稳稳中向上的发展趋势,目前陆续出台的各項政策支持,对楼市是一个利好。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。

宋都馆 挖掘机、棉花糖萌翻全场,吸客近500组

宋都南郡国际也是众多刚需的最爱楼盘之一,仅两天时间便吸引了近500组意向客户登记。“93万就可以在我们这买到三房,离河西CBD也十分便捷,这个价格相当有优势”,一位销售人员告诉记者,项目近两年每次加推都能迎来火爆热销,目前在售的高层房源已较为有限。



几位市民正在向置业顾问询问楼盘信息