



新区获批后,市民买房观念亦有所改变

主城买房人抢购江北新区“原始股”

“我前一天在江北买的房,价格是14200元/平米,一天之后均价就涨到了16500元/平米,真是太幸运了!”市民李女士告诉记者。就在李女士买房之后短短的几周时间里,江北地区接连传出9天卖出1200套房子、日光盘、时光盘、“全线”上涨等消息。与此同时,江北楼市的客群结构正在发生着本质性改变——主城区的客户比例逐步上升。据记者调查,江北区域的一些项目,主城区客群占比甚至都超过50%。

现代快报记者 胡海强



销售数据火爆的背后,是市民对楼盘所在区域的认可 资料图片

便宜2000元/平米 江宁居民捡漏江北

李女士在几年前曾在江宁大学城买了一套房子,本想自此安安生生地做个江宁人,然而前不久,她再度产生了买房保值增值的想法。据记者了解,李女士原本一心一意在看江宁地区的房子,用她自己的话说,连自己都不知道是哪根筋搭错了,鬼使神差地去了位于江北新区的华润国际社区,并当场就交钱定了房。要知道,李女士之前连这家楼盘的具体位置在哪儿都不知道。

“第一次去就交钱定房了。一是因为原本就要买,赶上新区获批利好;二是当天人气火爆,几分钟卖一套。我当时也是冲动了。”李女士解释道,“我是7月4日上午10点,也就是在江北新区获批的三天之后去交的钱。89平米的户型,14200元/平米。”她难掩兴奋地告诉记者,“买完房的第二天就涨价了,而且是一下涨了两千多呢。”记者了解到,目前华润国际社区的在售房源均价是16500元/平米,李女士的运气非常好。



江宁和江北,对于买房来说,是一个较大的区域跨度。不过最近这段时间,已经有不少主城区的市民,跨区域来到江北地区购房。比如李女士购的华润国际社区的销售人员介绍说,项目第一、二次推盘主城的客户占比就超过了50%,第三次推盘虽还未统计,不过可能会更多,“江北新区获批之后,主城区的购房者来了不少,投资客的比重也在上升。”

热盘正荣润江城的营销负责

人唐晓告诉记者,“主城客户比例上升是必然的趋势。”

据南京某地产网调研数据显示,“新南京人”置业有近五成将江北板块作为首选,不过他们在这里购房的原因,很大程度上是这里的房价相较其他区域要低不少,投次并不是首要考虑因素。

目前,一些以本地销售为主的楼盘也在转变思路,开始看重主城的潜在客户群,事实证明,在一些楼盘的成交数据中,主城客户占比

正在呈现上升趋势。

在江北新区正式获批后一周的时间内,六合区域内龙头房企荣盛地产一口气卖出了新房376套,荣盛发展副总裁兼新探索公司总经理唐登洋还对这一数据作出分析:“其中本地客户占比57%,周边客户占比8%,主城客户占比35%。”

唐登洋同时表示,“主城客户占比还会提升,很快就会突破40%。”

认可度提高,主城购房者占超5成

抢尽河西风头,业内人士提示买入

在江北新区获批之前,新区所属的浦口、高新大厂、六合雄州三大中心,购房者大都是当地居民。据世联行2014南京楼市年度报告数据显示,这三大板块的主城客户占比平均下来不足20%。六合地区,以荣盛龙湖半岛、冠城大通蓝郡等为主的大盘多走本地的销售渠道。

在大厂,客群的单一性更强,在采访碧景山庄等楼盘的过程中,不止一位置业顾问告诉记者,一直以来,到这里来购房的主要客户来自大厂本地,还有一些因工作原因在大厂安家的外地人,主城来的购

房者很少。

此外,亚泰梧桐世家的营销相关负责人也有类似的说法。

业内人士、金石机构的陈先生认为,造成这一方面的原因,主要是配套尤其是交通和主城的脱节,另外则是主城区客户对区域认同度不高。

相对高新大厂、六合雄州而言,浦口的情况要好很多,数据显示,在包括珠江镇、桥北等地区的成交客户构成中,来自主城的客群占比超过了20%,在25%-30%之间,“因为地缘相近的缘故,有一部

分客户来自于城北。”桥北一大盘销售负责人表示。

而随着宁天城际一期、地铁3号线的开通,加上江北新区等各项利好的落地,以及万科、保利、华润、雅居乐等一线房企纷纷进驻开发,主城区人对江北新区的认可度不断提高。

“现在在南京人的眼里,江北新区的风头已经超过河西新城。我们在做市场调研时,无论是购房者,还是开发商,或者是业内人士,都非常看好江北新区的前景。”世联行策划总监张先生说道。

中航地产品牌馆 引爆江宁万达

——9D电影“超体感互动舱”、新作樾公馆首次亮相

7月25日,中航地产品牌体验馆在江宁万达广场揭幕。科技感十足的9D电影“超体感互动舱”瞬间引爆人潮,中航新作中航樾公馆也首次亮相东山。

9D电影首现南京 可完全体验虚拟世界

7月25日9点左右,到江宁万达广场的民众,一进入大厅,就纷纷被中航地产品牌馆吸引了。据中航地产工作人员介绍,这种9D互动电影,在南京还是首次出现,不同于一般的3D电影,这种互动电影可以让人完全沉浸在虚拟的现实里,甚至有一种瞬间穿越到另一个天地的感觉。据亲身体验过的人说,从未想到这种立体影视体验可以如此逼真、刺激。

新作重磅亮相 樾系作品首秀东山

中航地产的母公司中航工业,相伴中国成长60年光荣与梦想,使中国航空航天事业,跻身世界前列。而中航地产作为中航工业旗下成员企业,秉承军工央企实力、责任与精工,30年40城约60项目运营中国。目前更已经以中航樾府、华府国际、中航青龙湖、中航樾公馆、中航G114项目等,六大项目布局南京,与城市共升级。

中航樾公馆位居以江宁万达为中心的东山商业圈,处于龙眠大道地铁1号线沿线。樾公馆产品由中国房地产界钻石级产品大师团队打造,89-115㎡全系精装三至四房,可谓改善居住的经典之作。(田倩)

南京首现“以房保底”型基金

形式新颖,但投资周期长、收益亦待检验

“从上周二开始,我们的房子就不卖了。”致电汇泽中心售楼处时,置业顾问这样告诉记者。为何正在出售的项目突然不卖了?记者调查后了解到,自7月21日开始,位于溧水的商住两用项目汇泽中心已经停止直接销售房产,转而变为一款“以房保底”的基金产品。

房子变成基金收益

据介绍,这一产品是江苏汇泽房地产与江苏鼎丰投资联合发行的“幸福家园一号”新三板基金。投资者一次性支付70-120万后,即可根据投资金额选择汇泽中心40-70平米房产一套,价值45-80万,房屋交付后可办理房产证,并自主使用,就像我们平时购买的房产一样。8年后,退还投资者本金。

以一套70平米的房产为例,投资者投资120万后,签订商品房买卖合同和投资协议,明年5月底房子交付后即可先兑现房屋产权,当

前市场价约为80万。8年后,再将120万的本金一次性退还给投资者。如果投资者在这8年中需要使用这部分资金,产品同时设立了3年和5年两个本金赎回期。投资满3年时,投资者撤回投资,可赎回59万本金,本金损失61万;满5年时,可赎回71万,本金损失49万。

根据南京网上房地产显示,汇泽中心共578套房源,除去1-3层商业部分,可售商住两用soho292套,目前剩余227套房源可通过“幸福家园一号”基金项目进行出售。

对于这种新出现的“以房保底”型基金,投资者和专家却都表示,形式大于内容。

家住溧水区的张女士认为,汇泽中心本身的价格就很高,未来的升值空间和租金收益都值得担心。而一位在房产领域有多次成功投资经验的市民分析:“产品把汇泽中心的整个项目定位为投资,且需要全款付清。而当下的南京,做房产投资可能很多人还是会选择江北,而且贷款购买的会比较多。这可能是这个产品的劣势,但或许会有意想不到的市场效果。”

新华信托一位投资专家分析说,“通常来讲,理财产品都是事后风控,而这个项目将风控提前,这是有一定优势的。”不过,项目收益

方面的吸引力并不大。“目前市场上120万的理财产品,年化收益率大概都能达到10%,就算不加复合增长率,8年的收益也有96万。而这个产品的收益仅为一套目前市值80万的房产。房子是否能按时交付,8年时间是否真的会升值、房子是否能有足够的租金收益保证……这些问题都会影响到收益。”

某基金公司产品经理说,这其实是一种房子和基金的捆绑销售,相当于用80万投资房产,40万投资基金。对投资者来说,最后获得的收益实际是投资结束时房子的市值和租金收益。但房产升值和租金收益本身并不稳定,8年的投资期有些长,所以风险还是有的。”

现代快报记者 赵雪

周期较长,买房需要全款付清

120万元三种投资方式比较

投资方式	房产投资	基金投资	幸福家园一号
启动资金	36万 (以30%首付为例)	120万	120万
本金+收益 (8年后)	已付房产市值+租金	120万×1.1 ⁸	70平米房产市值+租金+120万