

90平米两房成为过去式?

# 精装修户型研发或成为下一个引爆点

“我正考虑是买二手房市场中的90平米两房户型,还是90平米三居室的新房。”最近考虑买房的姚先生正纠结于户型的选择,而他的犹豫也反映了这些年南京楼市户型围绕着90平米这个面积段所经历的变化。

## 舒适两房逐步退出 功能性三房成主流

记者查阅资料了解到,南京市90平米小户型设计基本上经历了三个阶段的变化。

上世纪90年代,以两居室居多,而且两居室为南向,主卧一般带有阳台,客厅则为东西向,多为暗厅,讲究“大卧室小客厅”。2000年以后,90平米的户型设计呈现多元化,最大的转变在于客

厅的功能性被加强,不少户型的客厅朝向设计为南向,讲究“大客厅大卧室”。近两年来则是90平米的小三房户型明显增多,90平米两房户型在新开楼盘中难寻。为能够挤出一间小书房,小三房户型的客厅和卧室尺寸都在被压缩,而且更有新城玖珑湖、银城一方山、新城香悦澜山等楼盘打造

出四房极致小户型。

“房子早期的功能就是休息,户型设计的核心侧重卧室。后来,客厅和阳台的功能被加强,承担了会客、娱乐、沟通等功能,更强调户型的舒适性。现在,小户型的设计更偏向于经济实用,所以房间的功能性不断加强。”南京一位品牌开发商的设计师分析表示。



资料图片

## 未来将兼顾舒适性与功能性 精装修户型研发或成下一个引爆点

上周五,南京规划局正式发布通知明确9050政策退出南京房地产市场。这是否给市场上小户型设计带来更多的设计空间?

一位户型设计师表示,“90平米两房属于最为舒适的户型,90平米三房则是功能性户型。小户型设计上最大的难题就是如何去平衡舒适性与功能性。9050政策的取消,会给开发商更多选择的空间,根据项目的定位去调节舒适性和功能性的侧重。”搜

房网二手房南京公司总经理助理胡涓涓认为,从二手房市场上实际销售情况来看,舒适两房户型要比三房更为畅销,未来舒适型会是购房者追求和回归的方向。另有业内人士认为,“精装修户型研发可能是下一个引爆点,精装修不仅给客户省去了装修的麻烦,还是帮助客户实现空间高效利用的重要模式。精装修不再是户型做好之后的选择,而成为和户型设计同步进行的必要环节。”

# 你知道业主忠诚度最高的是哪家开发商吗?

8月8日,仁恒江湾天成首开,面积从206-380m<sup>2</sup>不等,折后均价最高达42000元/m<sup>2</sup>,但这丝毫不能降低南京人的购房热情。截至当天傍晚,291套房源销售了230套,销售了近八成。这样的销售成绩对于如此高单价且大面积的产品来说,无疑是一场“楼市神话”。

很多人都在好奇是什么样的人在购买仁恒江湾天成。究其原因,老业主的作用无疑是不可忽视的。而像这样对于产品具有高度忠诚度,反复购买同一品牌楼盘的购房人在南京并不少见。那么,又是什么使得这群购房人对同一品牌如此执著呢?

现代快报记者 杜磊

## 仁恒称其老业主重复购买率达40%



资料图片

仁恒江湾天成开盘当天虽然推出了291套房源,但仁恒提前收到了1300多组认筹金,不少业主为了抢到一套心仪的房源都提前认购了3-4个认筹号,更有甚者一口气认筹了20多个号。在开盘现场,记者随机采访了10多个购房者,其中有8个都是仁恒的老业主或者是由仁恒的老业主推荐而来,“之前买的二期,这次想换个大的房子”“我朋友住在仁恒,一直向我推荐”,购房者如是说道。而据仁恒地产的相关负责人透露,根据他们的不完全统计,仁恒系列产品的老业主重复购买率平均水平约为40%。

在南京,像这样客户认准一个品牌重复购买房源的项目并不少。在南京目前已经开发了10多个项目的南京万科则透露,他们的老业主重复购买率在10%左右。“这个数字看起来或许不算太高,但我们目前在南京已经有2万-3万户的业主,相当于有2000-3000户在重复购买我们的产品”。据该负责人透露,万科在镇江的项目的重复购买率能达到15%-20%。此外,根据银城地产每年对业主忠诚度的调查,对银城旗下产品有重复购买意愿或者推荐给他人



资料图片

## 建筑新工艺与智能服务打动老业主?

而这些品牌忠诚度以及由此带来的老业主重复购买率也成为这些品牌楼盘每次开盘都能获得热销的制胜法宝。那么,这些项目究竟有什么魅力,能够让老业主持续选择他们的产品呢?

同样,为了让业主的生活更便捷,银城和万科都不约而同地开发了“叮咚生活”和“住这儿”APP,助力物业升级,为构建良好的邻里关系以及智慧社区奠定良好基础。通过这样的APP软件,业主可以实现线上缴纳物业费,查看社区公告以及房屋保修和物业投诉等,此外,业主也可以通过这一软件实现圈层交流和互相帮助,万科更是从去年开始就着手不断完善“睿服务”物业系统。

在万科,公司要求全新一代建筑产品都要采用全新的施工工艺,虽然这在一定程度上增加了建筑成本,但是通过使用全新铝模现浇混凝土外

# 20万消费大军来袭,城东副中心已一铺难求

在楼市的持续分化中,由于投资成本相对较小、收益相对稳定,社区商铺越来越受到市场青睐,越来越多的投资者把目光转向了社区商铺。在南京也不例外,去年下半年以来,南京社区商铺的投资一片火热,社区商铺开售热销已成常态,多人抢一套铺子的现象屡屡上演,用“一铺难求”这四个字来形容,最恰当不过。

正因如此,近期,位于城东板块的中南世纪雅苑备受关注,该项目推出20-80平米社区商铺上市销售的举动,让南京的众多投资者兴奋不已,在一些房地产投资交流群中,有些投资者甚至已经着手开始分析这家楼盘社区商铺的升值潜力了。



项目社区商铺效果图

## 20-80平米社区商铺未开先热

楼盘周边20万消费人群成价值基础

这一次社区商铺的推出,用一句应景的话来说,是开启了一个全民投资的新时代。

一直以来,提起投资,人们都认为是有钱人做的事情,手上没个百万千万的不要谈投资的事情,中南世纪雅苑则彻底颠覆了这一观念。据了解,这批社区商铺可谓是为中小投资者量身定制,面积控制在20-80平米,“面积小,总价低,一套南京目前刚需房的价,就能在这里买一套商铺了,可以称得上是小投资,大回报。”一位懂行的业内人士分析说。“小投资”有理可依,这位业内人士所说的“大回报”又如何保证?诚然,对于投资者而言,最重要的就是投资回报,如何实现投资的保值升值?有专家表示,投资商铺,首先要看商铺的地段,社区商铺也是同样的道理,因为地段决定了商机和人流。

关于这一点,这批社区商铺称

得上是占尽“天时、地利、人和”,因为它们占据8万平米商业集群——中南·乐尚街的核心位置,而中南·乐尚街又扼守城东核心地段,近些年来,政府对城东板块的重视程度和投入举措,是大家有目共睹的,规划的二甲医院、学校、加油站等据区域生活配套在不断完善中,随着多家开发商的进驻,这个区域的居住氛围越来越浓,这是这个区域商业消费能力的有力支撑。

占据绝佳的地段,为了不浪费每一寸土地的价值,中南·乐尚街是中南地产斥巨资重金打造的,集餐饮、娱乐、休闲、购物等多重业态于一体的多功能消费区,旨在满足周边人口不断增长的消费需求,20万之众的消费人群、强大的中高端消费能力、巨大的辐射范围……地段的优势所散发出来的影响力,毫无疑问问成中南·乐尚街具备高含金量投资价值的重要基础。

## 立体交通网络助推价值提升

中南世纪雅苑成城东生活品质典范

地段的优势,集聚了商机和人流,那么,交通无疑是投资商铺的重要衡量标准。由于商业需要人流密集,交通的便利与否就成为商业是否兴旺的另一个关键。

一般意义上而言,商业地产无论是商场,抑或是综合体,或者是社区商铺,选址必须遵循一个原则,那就是交通网络可达性最佳的地点,在商业追求最大货物销售范围的原则下,选址应使交通费用达到最小,最好在公路边,车辆来去便捷,能有主城区公交车过往就更为理想。

在这一点上,中南·乐尚街也做

得天衣无缝,中南·乐尚街地处城东板块新中心,已经逐步成熟的立体交通路网,可以轻松实现和南京各个区域间的无缝对接,这样的交通优势也为项目带来源源不断的人气 and 关注度。164路公交,地铁2号线、未来规划的8号线等完善的交通出行条件将吸引更多人的消费。

此外,中南世纪雅苑高端的社区品质,将给中南·乐尚街提供源源不断的口碑力量和品牌魅力。买房其实是买一种生活方式,购房者对居住环境的品质要求,也随着生活水平的提高而越来越高,中南世纪雅苑早已意识到了这点,对于社区品质的打造,讲究一个内外兼修。师从世博园大师级的围合式景观布局,令园林艺术与格调生活完美融合。闲庭信步于社区内,在树影与光影间,感受宁静,生活就像在公园里。移步换景,近100米超宽楼间距升级居住品质,引全城倾慕。为了将社区品质做到极致,中南世纪雅苑携手绿城物业,为业主提供与高端楼盘媲美的24小时贴心服务;在社区外,又有一站式便捷商业相伴左右,既是家门口的便利购物场所,也是释放心灵的绝佳去处。(胡海强)

**项目动态:** 中南·乐尚街现已盛大开街,20-80平米吸金旺铺全城预约中!同时正值中南周年庆之际,8重巨惠来袭,约86-93平米精装/毛坯学区房,同步热销中,活动详情请咨询售楼处!  
**项目地址:** 南京栖霞区马群地铁站向南(公交164路花港路·迎福路站)

# 要相信科学

## 软件谷 科学之家

半步河西·300米地铁站·约88-125m<sup>2</sup>N+1成长户型

### 江苏龙头房企

## 中南地产2015倾力钜献

新品发布会 9月2日 盛大启幕  
邀您畅享科学生活魅力

临时接待中心已公开 恭迎莅临

恭贺溧水中南·锦城  
8月31日提前交房

南京市雨花台区软件大道西(小行地铁站向东300米)  
210012 全家推广:南京群众 http://www.zhongnangroup.cn

025-6995 9999

THINKHOME

扫码进入售楼部