

「三好生」 薪资大爆料

现代快报记者
马文煜 杜磊 胡海强
戚海芳 田倩 杨晔 赵雪



姓名：潘晨
所属项目：宏图水云锦
签单额：4亿

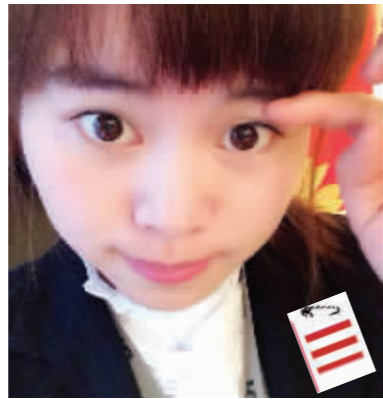
“我不是销售
我是置业顾问”

4亿签约额、近100套住宅，这是潘晨今年的销售业绩。凭借这样的成绩，潘晨成为宏图·水云锦2015年度的销售冠军。而在采访过程中，这位销冠最常说的话是“我不是销售，我是置业顾问”。

在潘晨看来，把自己当作销售就会急于成交，与客户沟通时就会带着很强的目的性。“如果你以置业顾问的身份，给客户专业的买房建议，在几个项目中犹豫的客户可能会因为信任你而选择你的项目。”

“去年南京市场很一般，今年5月份市场开始好转，下半年市场的火爆更是超出很多人预期。”潘晨表示。2013年，潘晨也曾以近1亿的销售额荣膺壹城逸境销冠，约占项目年度销售总额的1/2。今年，潘晨再度成为销冠，销售额涨了3倍，占项目年度销售总额的近1/7。

潘晨说，今年的销售成绩除却市场的影响和个人的努力外，上水云锦本身的地段、产品优势也至关重要。“作为河西首个破3万的楼盘，其价值不言而喻。”潘晨告诉记者。



姓名：周雨婷
所属项目：荣盛龙湖1号
签单额：3亿元

毕业一年卖463套房
这个90后小姑娘有点“牛”

姑娘是90后的，刚刚毕业工作的第一年，周雨婷就交出了一年卖出463套房、总销额3亿元的“冠军”成绩单。据周雨婷介绍，卖房没有大起大落“过山车”般的惊险，但要求保证每个月的销售任务，她基本上按照自己的节奏在卖房，每个月她都能按时按量或者超量完成销售任务。

“基本上每个周末都有6-8套的成交，好的话，能有10套以上的成交，荣盛是六合最大的品牌开发商，过来买房的客户有的来一次当场就刷卡交定金了。”

今年的1-6月，六合楼市整体成交量为4571套，而到了7-12月，这个数字是9633套，几乎是前者两倍，周雨婷对此也有自己的看法：“今年我们的成交客户中，来自大厂、桥北甚至主城区的客户比例达到了25%以上，前几年这个比例还是在10%以下。”

“自从S8宁天城际一期开通后，来六合看房子的人更多，更重要的是江北新区的利好，板块价值和预期的提升，对我们卖房是有直接帮助的，原本一些对江北置业有抗性的客户，心态明显转变。”



姓名：徐超
所属项目：正荣润江城
签单额：2.2亿元

“不放弃任何一个
走进过案场的客户”

2.2亿、140套房源——这是正荣润江城今年销冠徐超的业绩。1990年出生的她，南京人，加入正荣润江城置业顾问团队仅有一年的时间。

徐超告诉记者，很多置业顾问在卖房时，如果遇到购买意向不强烈的客户，他们会考虑，与其在这个希望不大的客户上多花时间，不如去拓展新的客户。而在她看来，任何一个走进案场的客户，无论是来做市场调研，还是恰巧路过走进售楼处看一看，都是潜在的意向客户。“做房地产销售，很多客户都来源于老带新。我印象最深的一个客户，他自己在我这买了房之后，又向他的亲戚朋友推荐，到最后，他一共给我带来了7个客户”。“今年我们项目卖了35个小区，还是离不开楼盘自身的品质，我自己也对对比过江北片区乃至河西的楼盘，我觉得还是我们润江城的品质好。比如我们超前的车分流制度，我们外立面的选材，我们的物业品质……完全不输给南京任何一家豪宅盘”。



姓名：孙成
所属项目：金隅紫京府
签单额：半年2.1亿元

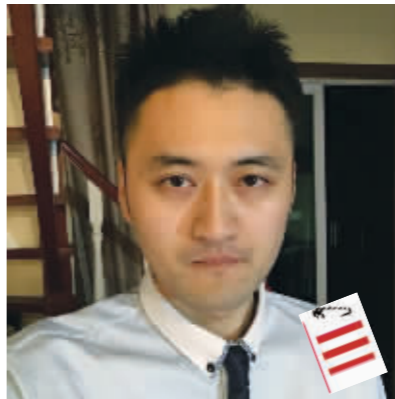
92年“小鲜肉”揽冠
坦言“买不到房才是正常现象”

出生于1992年的“小鲜肉”孙成是金隅紫京府的销冠，从5月30日项目首次开盘至今，他在半年时间内完成了2.1个亿的签单量。不过，孙成也坦言，虽然大家都认为置业顾问很赚钱，但自己这个“销冠”今年的收入其实只有十几万元，“这和每个公司的情况有关，我的提成是0.072%”。

2014年11月，首次加入金隅紫京府销售团队的时候，孙成说自己对房地产行业什么都不懂，但由于金隅紫京府是到了今年5月底才正式开盘，这让他有足够的时间去了解项目。

当然，销售的火爆，与忙碌相随。孙成说，基本上每次金隅紫京府开盘前，团队的下班时间都要在晚上十点以后。尤其是5月1日-5月3日，项目首次对外公开排版的三天，每人每天都要接待10-20组客户。

而在即将到来的1月中旬，金隅紫京府还将推出68套房源，孙成说自己手上还有十几组客户在等着买，“那岂不是又有人买不到房？”孙成笑道：明年金隅紫京府和周边的楼盘价格都要升到4万元/㎡之上，买不到房才是正常现象。



姓名：姚思奇
所属项目：保利西江月
签单额：近1.6亿(今年7月至今)

亲和力比销售技巧更重要
明年市场会更好

姚思奇是保利西江月的置业顾问，也是今年整个项目的销冠。截止到目前，姚思奇经手的客户认购额近1.6个亿。

姚思奇告诉记者，自己并没有太多的销售技巧，“我通常对客户订得会比较紧，客户在第一次看完房子之后，我会时不时把最新的消息与进展告诉他们，抓住客户的心里与需求。”他坦言，相对于销售技巧，其实亲和力更加重要，“我会去了解客户的家庭生活，以及为什么要买房，从客户的角度出发，给客户更加适合的置业建议。”

在地产销售中，项目自身的优势也是打造“销冠”的重要助力。姚思奇告诉记者，“项目距离纬七路过江隧道与长江公园不远，很多楼栋可俯瞰大江，周边还有湿地公园，自然环境优势明显，很多自住型需求都选择在这里落户，此外还有江北新区政策利好的刺激，成绩理想也是自然的。”

“项目刚开盘的时候，不少客户还有些犹豫；不过到了后来，很多客户已经买不到房了。”姚思奇表示，“明年的市场肯定比今年还要火。”



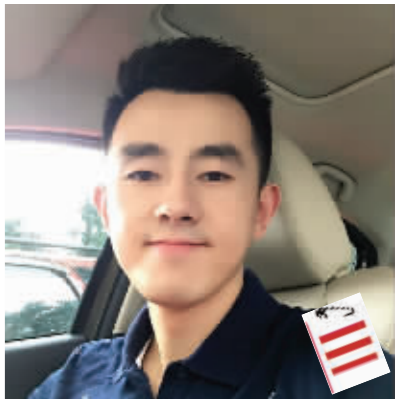
姓名：郭吉维
所属项目：海峡城
签单额：半年签单1.1亿

毕业才半年
已是月度销冠

今年6月，郭吉维还是一名青涩的大学生，今年12月，他已是海峡城的“月度销冠”。半年签单1.1亿，销售40多套房源，在众多销售能手之中，郭吉维的半年工作业绩算不上最高，但却是项目里一位极具爆发力的“新势力”。

“刚工作面对客户会不自信，业绩也不高，然而9月份以后一切有了好转，在11月和12月，我突破自己成为了项目上这两个月的销冠。这样的成绩一方面来自于市场热度提升，南京楼市在各项政策支持下，改善需求得到释放。另一方面，海峡城周边迎来了众多利好，更加突显了项目的性价比，客户对海峡城的认可度提高。”

郭吉维表示，在今年8月底，一位客户因外出旅游而错过了开盘，产生放弃买房的打算。然而他对客户并没有放弃，客户在外旅游期间，他及时与客户沟通房源进度。功夫不负有心人，他最终取得客户的充分肯定，客户在旅游期间就用手机向他支付了认购房款，与此同时，客户还与他一起分享旅途中的美景。“客户对我的那份信任，以及我自己的那份坚持，给我的工作给予了很大的鼓励。”郭吉维说。



姓名：费亚飞
所属项目：升龙天江
签单额：1.2个亿

“与客户做朋友
是营销法宝”

费亚飞毕业于东南大学，学习的是机械工程管理专业，2012年正式进入房地产行业，在苏南区域锻炼，曾服务过常州、无锡、宜兴等项目，于2014年12月份回到南京，进入升龙地产至今，2015年完成了1.2亿元的销售额。

之所以获得销冠，费亚飞表示，首先是市场的原因，2015年南京整个市场比较好，河西南部区域热度也不错；其次是团队和自身的原因，也使个人的成长比较快；另外，自身的专业能力也比较重要，除此之外，还要与客户处理好关系，把客户当成朋友，因为大多数成交都是老客户带来的，“老带新”的成交占总成交量的30%-40%。费亚飞告诉记者，刚到升龙，就遇到一个军人出身的南京人来咨询买房事宜，因为和自己很合得来，第一次看房就买下来了，然后自己就和这个客户成为了铁兄弟，只要售楼处有任何活动，都会第一时间通知这个客户，有时了两人经常聚会，这个客户成了自己的朋友，经常介绍自己的朋友来买房，无形中就会给自己带来不少意向客户。“我明年的目标计划是实现销售总额1.5-2个亿。”

观察：现在投资酒店式公寓，可行吗？

不可否认的是，今年的南京楼市，在标志性的几个数据上，均创下了纪录，20个地王，5个2万元/平米高价地，超10万套新房成交量，房价连涨9个月……

南京楼市似乎又进入了“全民买房”的状态，就连一向不受购房人待见的、南京市场独有的“65年产权”住宅式公寓，也打了一个“翻身仗”。笔者近期注意到，除了住宅之外，某些投资型酒店式公寓，在投资者回归的2015年，成为了他们眼中较为热门的财富配置首要选择。

现在投资酒店式公寓，合适吗？

提出这个问题的，是笔者身边的一位朋友，不久前，他的一位大学同学，付了50万元的首付款，买下了一套酒店式公寓，有那么多投资渠道，为什么他要去投资酒店式公寓？笔者从这位同学那里得到的答案是：“把钱拿出来投资，总要落一个心安，P2P你敢碰吗？股票你敢碰吗？我还是觉得投资房子还是比较靠谱。”

酒店式公寓，不是一个新鲜的话题了，笔者了解到，在南京，数年以来，酒店式公寓的市场表现，一直以来处于不冷不热、相对稳定的状态，虽然低调，但在个人投资理财的选择方面，酒店式公寓仍旧是一个较为热门的投资选择。

值得关注的是，由于今年南京的房地产市场回暖的行情，大批投资人的视线又从前跌后起伏的资本市场，转移到房地产领域，对于买房投资，不少人又开始重新考虑起来，酒店式公寓自然而然成为关注对象。



苏宁·紫金嘉悦效果图

投资成本少了，但所有酒店式公寓都有人买单吗？

笔者在走访中发现，为酒店式公寓买单的，一部分是有着资本诉求的投资者，一部分是手中并不宽裕的年轻人。事实上，并不是所有的酒店式公寓都会有人愿意花钱去买的。

可以举几个例子，位于龙蟠中路上，曾经喊价“5万/平米”的某公寓，今年从4月份到10月份，一共只卖出了4套房，而项目从2011年开盘至今也仅卖出60多套房，去化比例仅为3成；此外在城南板块，一名名叫赞成·领尚的项目，2010年早已入市，近年内就已降息5次。年初时贷款购房，5年期以上基准利率为6.15%，目前已降到了4.9%，房贷利率降至10年以来的最低值。对于购房者来说，利率降低，最直接的体现就是买房成本减小，对于投资者而言，则是投资成本的缩减。

按照上述同学100万的总房价计算，50万元贷款10年，贷款利率为4.9%乘以1.1即5.39%，等额本息月均还款约5400元，而按照原先利率，等额本息月均还款约5800元，每个月少还约400元，这不是一个小数目。

是什么样的酒店式公寓，连IT“宅男”都心动了？

正如唐先生所分析的一样，没有大量的、真正的居住需求，“酒店式公寓有人买单”的命题就不会成立。南京楼市中，会有这样的酒店式公寓吗？

最近，位于玄武区徐庄软件园一处酒店式公寓，吸引了IT“宅男”吴起的关注，平时休息喜欢“宅”在家里打游戏的他，在偶尔一次跑步时看到苏宁·紫金嘉悦，他告诉笔者：“我仔细考察过这个酒店式公寓，地理位置很好，旁边会有地铁，公交线路也很多，户型也设计得比较好。”看上去，他已经有些心动了。

笔者了解到，这家酒店式公寓是精装出售，不需要再考虑装修的问题，如果是投资的话，是比较省心的。关于苏宁·紫金嘉悦的产品问题，苏宁置业的一位负责人告诉笔者：“一共是12栋6-16层精装公寓，面积段为30-55平米，总价很低，商业部分，苏宁将部分自持，为社区配套苏宁超市、青年健身运动中心、社区餐厅中心等生活配套，最大化便

利社区居住人群。”

那么，这个酒店式公寓周边存在着真正的、大量的居住需求吗？笔者了解到，苏宁·紫金嘉悦位置很好，它处在徐庄软件园·紫东国际创意园和紫金（玄武）科创特别社区三大高科技产业集群中心地带，到2018年，三大产业园区将吸纳20万产业人口，众多高端商务人士在这里汇聚，非常符合“商务活动频繁的CBD和交通枢纽地区存在大量的居住需求”的特性。

业内专家称：“商务需求和居住需求的大量存在，带来的不仅是商务价值的提升，同时也是区域价值和未来升值潜力的完美呈现。”

【销售动态】：苏宁·紫金嘉悦，30-55平米精装酒店式公寓礼献全城
【项目地址】：玄武区徐庄软件园
【营销中心地址】：新街口苏宁生活广场/玄武区徐庄软件园园环中路
【品鉴热线】：
025-83208888
83356666

叹地王不如买现房 仙林中心双庭院花园洋房 羊山湖花园220—320平米栖霞建设精工社区



2015年，南京各板块诞生了19个地王，仙林、河西、江北等区域面粉价赶超面包价，“一年不买房几年又白忙”的俗语被再次印证。作为主城的热点板块仙林板块的地价破了2万元大关，未来上市至少3万起步。在这样的房价预期下，不如选择仙林中心区域可直接入住的现房洋房。地段稀缺，由栖霞建设精工打造，220—320平米一楼双庭院花园洋房，地下室加下沉式庭院，邻近仙林南外分校，不论是从改善考虑还是为孩子教育，都是非常适合的。

南北双院一楼洋房，高附加下沉庭院

拥有一套带院子的花园洋房是不少父母们的终极梦想，秋千、沙坑让孩子们度过美妙的童年，桌椅、洋伞、栽种花草是老人晚年的乐趣。星叶·羊山湖花园1楼花园洋房分为2层设计，一层143平米起，三房，地下室正常层高，最小80平米，可以设计成会客室、娱乐室、影音室

纯现房销售，开窗见134万㎡羊山公园

星叶·羊山湖容积率低于1.4，全部是5—8层的花园洋房，而群山环绕的仙林板块，丰富的自然资源，为星叶·羊山湖花园业主提供了绿色居住环境。

不仅如此，业主推窗即可观赏134万㎡羊

离南外最近的花园洋房，车程仅2分钟

星叶·羊山湖花园紧邻南外，开车2分钟即达，是南外家长首选的新房。星叶·羊山湖花园还是南师附中南部分校的学区房，这所小学正在兴建，明年将会对外招生，汇集南师附中百年名校的优质师资力量以及周边大学老教师

间等，同时还有一个下沉式庭院，天井式封闭玻璃采光，附加值相当高，无论下雨，还是冬日，坐在庭院中喝茶聊天，也是十分惬意的。洋房带南北双向庭院，大约70平米左右，可以满足家中所有人对院子的期望。

山公园。项目紧邻羊山公园，公园作为仙林重点打造项目之一，集休闲、文化、交流、科普、游览等功能为一体。和仙林板块的其他低密度产品相比，星叶·羊山湖花园以最近的距离就可以欣赏羊山湖优越的自然景观。

除此之外，羊山湖花园比邻南大、南师大、南财、南邮等13所名牌大学，浓厚的学术氛围从小培养孩子人文素养。



项目实景图

配套成熟，十分钟便捷生活圈

项目紧邻地铁2号线羊山公园站，实现无缝对接市中心，321国道、仙林大道环绕，可直达中山门、马群和新庄立交。仙林近期新增的微循环公交线路、公共自行车，使业主出行更加便捷的同时提供更多出行选择。

星叶·羊山湖花园位于整个仙林的中部，

完善的配套设施让业主得以享受更多便利。驾车到达仙林金鹰、亚东地铁商业街十分快捷，便利的交通可以满足便捷购物的需求，而金鹰奥莱城二期将引进更多品牌商家、美食餐饮门店，这对星叶·羊山湖花园的业主来说，又多了一个休闲、购物、娱乐的高档场所。

星叶品牌31年，精心雕琢园林式山水美景

31年来，栖霞建设一直秉承“成就优质生活空间”的开发口号，在长三角地区打造了一系列住宅精品。以南京为例，无论是城东的天泓山庄、城中的汇林绿洲、云锦美地，还是仙林的东方天郡、栖霞等，都成为区域楼市的经典标杆项目。

星叶·羊山湖花园是栖霞建设在仙林中

心区域打造的高端低密度精工住宅，集成了开发商多年来对中高端住宅产品的经验和优势，小区的园林设计在满足功能性的同时注重景观的艺术性以及与大自然的和谐统一，喷泉、灌木、花卉、景亭、水径、小桥相互搭配，移步换景，充分展现了栖霞建设对于羊山湖花园园林式景观的精心雕琢。