

“奇点临近”2015-2016年度南京地产实力榜高层访谈系列三

“极客”攻城

——专访碧桂园江苏区域总裁刘森峰

执掌连续三年超百亿销售额的江苏区域,刘森峰现在有了更多时间去思考碧桂园入驻南京主城后的“三年计划”。“三年计划”是什么?刘森峰有个颇为幽默的比喻:第一年让别人知道我有一个女儿,第二年让别人知道我有一个漂亮女儿,第三年让别人知道我有一个知书达理的漂亮女儿。

在大盘时代,碧桂园的大盘运作能力早已为业内外惊叹,然而,在深耕都市圈大盘的同时,碧桂园开始逐渐进入主城,而为了这趟进城赶考,刘森峰和碧桂园已经拿出了十足的诚意。

现代快报记者 葛九明



碧桂园江苏区域总裁刘森峰

论公司战略 坚持三四五线,择机攻入南京主城

碧桂园一直有一个主城梦。继开发碧桂园如山湖城、碧桂园凤凰城、碧桂园城市花园、碧桂园欧洲城等众多南京都市圈大盘后,2013年,碧桂园正式进驻南京辖区高淳。

只是进入高淳显然不能让碧桂园感到满足,2015年8月,碧桂园宣布进驻江宁,进一步逼近主城,打造南京碧桂园和碧桂园湖光山色两个项目。但是碧桂园的主城梦仍然并不止于此,刘森峰告诉记者:“2015年上半年提出进军南京,一来是现金流的确充裕了,另一方面也觉得进入南京的时候到了,因此在2015年初,我跟集团打报告说,2015年河西的房价会上涨20%,我们应该拿地,但是可惜的是集团没批。”

论产品主义 200多亩的项目,却要花3年精雕细琢

2015年12月中旬,碧桂园凤凰城555套房源如期交付,到访收楼率达90%,满意度98%。

对此,刘森峰坦言,在大盘的快速开发时代,碧桂园的品质也一直在进步。

“现在没有房子的家庭越来越少,但是却充斥着许多低端产品,房地产市场的侧供给改革显得尤为重要,因此,南京大量的机会在改善市场,以我们南京碧桂园的前身玖岛梦项目为例,房子整体品质不错,但是在实际居住过程中,仍然存在一些功能性缺失的问题。”刘森峰分析表示。

然而,在中建五局高层任职多年的

对于积极在主城的布局,刘森峰坦言,目前,在南京都市圈,碧桂园的大盘数量已经不少了,这些已有的项目也在陆续开发,接下来再拿到大盘越来越难,因此,下一步将主攻南京,但在这中间,碧桂园还有可能在主城周边区域拿一些小地块进行开发,但碧桂园的目标一定是最终占领像鼓楼这些主城的区域。

“曾经有人评论,碧桂园是不是要转移战略,主攻一、二线城市了,我跟集团领导建言,碧桂园还是应该坚持自己更加熟悉的三、四、五线,伺机进入一、二线,只有进入一、二线,才让更多人知道碧桂园有好产品,但是不能丢了根,因此在南京区域,我们的战略就是坚持三、四、五线,全力攻入南京主城。”刘森峰表示。

刘森峰对于碧桂园的品质提升有着更高的期许:“碧桂园湖光山色将被打造成品质旗舰,这个只有200多亩的别墅项目,我们打算花上3年来打造,为此,我们的开发团队曾多次去仁恒等品牌房企楼盘进行考察。”

此外,值得注意的是,作为进入江宁的另一大标杆项目,刘森峰为南京碧桂园配备了地暖和新风系统,“南京地暖和新风系统的楼盘并不多,我不敢说这个比朗诗更好,但我已经在弱项上赶上了这个时代,我的房子的功能性和布局更强,装修标准是集团整体标准的两倍,加上更好的配套和物业,南京碧桂园的综合品质仍然非常突出。”

论配套理念

拒绝贴牌配套 引一位名师重奖达90万

大城配套,交付时一次成型,这是碧桂园开发的传统配套理念,在刘森峰看来,在南京的开发历程中,碧桂园的配套理念建设理念其实已更加成熟,也更加超前。

刘森峰透露,碧桂园凤凰城将投入近亿元在小区内自建轨道、接驳轻轨站,相当于小区内的“有轨电车”,无人驾驶、全程无污染,而在小区内自建“有轨电车”,放眼南京楼市,碧桂园凤凰城应该是第一个。

刘森峰对于配套的理解也更加理性和成熟:“以南京碧桂园引入的江宁实验小学为例,本来项目是想引入拉力琅这些学校分校,但是被我否定了,现在很多所谓的名校分校含金量其实并不高,因此,我们引入的是江宁实验小学,且并不是分校,而是本部校区的其中一部分。”

“此外,我深知名校最关键的还是名师,因此对江宁实验小学这一校区引入的名师,我们均给予重奖,目前,只要引入一位南京市特级教师,则奖励八九十万,引入拉力琅的优秀教师,则奖励六七十万,引入知名校长则给予更大的奖励,目前已经有很多老师报名。”刘森峰表示。

论市场预判

长期看好南京楼市 碧桂园不再单打独斗

谈及2015“地王”频出的土地市场,刘森峰坦言,其实自己已经感到了隐忧。“这倒不是对于南京楼市长远的忧虑,而对于地价和房价增长过快的担忧,有一些不差钱的企业贸然闯入南京,无疑是具有风险的。南京整体市场平稳增长是较为正常的,因为出现下滑是不太可能的,从长期来看,我看好南京整体市场,具体到区域上,我较为看好的是河西、江宁、燕子矶新城、江北新区核心区。”

对于当下房企联姻,刘森峰表示,当下的市场已经不能再单打独斗了,在上海,碧桂园和招商已经开始联合开发,不久,在南京,也会与招商签订战略合作协议。与此同时,还会与朗诗有所合作,学习朗诗的绿色科技系统。此外,像句容的产业园,则会向华夏幸福取经。

名师莅临、现场作画、新年大礼包…… 本周六,带宝宝变身“神笔马良” 更有“神笔”相送

画一只鸟儿在天上飞,画一条小鱼在水里游……相信很多小朋友在听完“神笔马良”的故事后都幻想过自己也能变身马良。现在机会来了,现代快报“绘画大师”训练营正式开营!绘画名家们将莅临现场分享他们成长为知名画家的经历并指导家长们现场作画,并最终评出一等奖一名、二等奖三名、三等奖五名。获奖小朋友可以领取丰厚的新年大礼包。除此之外,每一位到场的小朋友都可以获得属于他们的“神笔”——迪斯尼儿童绘画礼盒。

据了解,本次现代快报“绘画大师”训练营邀请到的是著名画家林逸鹏。林逸鹏为南京师范大学美术学院教授、博士生导师、南师大徐悲鸿艺术研究院常务副院长,曾在“中华杯中国书画大赛”、“世界和平友好国际书画艺术大赛”等大赛中多次获奖,他在2001年提出的“废纸论”更是让业内为之一震。

特别值得一提的是,本次活动的举办

地是南京第一个气膜售楼处——和记黄埔·涟城售楼处。气膜建筑是用特殊的建筑膜材做外壳,配备一套智能化的机电设备,在气膜建筑内部提供空气的正压,把建筑主体支撑起来的一种建筑结构系统,其工作原理十分有趣,能够让小朋友们了解科学的趣味和奥秘。另外,涟城也是香港首富李嘉诚旗下的和记黄埔地产有限公司在南京开发的项目。本周六的活动,你将在首富投资的气膜建筑中感受艺术的魅力,同时还可以赢取过年的零食和属于自己的“神笔”。还在等什么?快拨打025-84783520报名吧! (赵雪)

活动信息

时间:1月16日(本周六)下午2:30
地点:和记黄埔·涟城售楼处(建邺区怡康街与西城路交会处 西城路以西160米)



报名方式

1.拨打
025-84783520
2.关注“住在南京”公众账号,后台回复“小画家+姓名+联系方式”

2015年,爱涛尚逸华府领跑东山!

全年劲销5.4亿,666户东山家庭从此恒温

2015年,南京楼市整体热销,实现了全面繁荣。其中,作为南京传统的热门板块,江宁楼市表现依旧突出。值得一提的是,位于江宁主城、东山中心的爱涛尚逸华府,2015年劲销5.4亿。

爱涛尚逸华府,十二项先进的科技系统,告别了传统空调,让家中保持20℃左右,神奇的居住体验,当然更受青睐。目前项目起售价仅为14850元/㎡,超值性价比,点燃东山人的激情。据开发商介绍,截至2015年年底,爱涛尚逸华府共成功认购了666套房源,这也意味着666户东山家庭从此恒温。2016年,项目产品再次升级,将提供更优质的居家生活体验。

精装恒温小高层,值得珍藏

十二项科技系统贴身服务、11层舒适小高层、配合超大的绿化率,爱涛尚逸华府已成为都市精英改善首选。作为江宁恒温精装小高层,冬季14850元/㎡的起售价,实属震撼。超高性价比,值得珍藏。除了超高性价比,爱涛尚逸华府再添利好。据悉,爱涛尚逸华府荣获“绿色建筑创新奖”。岁末14850元/㎡起,畅享20℃舒适生活!作为江宁首个恒温精装房,爱涛尚逸华府不仅是低密度、舒适的小高层,更是配备了恒温系统的科技房。

爱涛尚逸华府一直是东山板块的标杆楼盘。恰逢年终,项目推出年终购房优惠,起售价仅为14850元/㎡。12月初,江宁新地王诞生,楼面价达16389元/㎡,近2000元/㎡差价,超值性价比,全城少有。

爱涛新春业主答谢会盛大开幕

2015年,对爱涛尚逸华府来说是丰收年。正是广大东山居民的认可和支持,尚逸华府全年取得了不俗的业绩,傲视东山。为了感谢新老业主在2015年对爱涛置业的支持与厚爱,同时也为了得到更多客户的认可,爱涛尚逸华府春节前,特意举办了“新春业主答谢会”,有震撼精彩的节目表演、紧张刺激的抽奖环节、精美诱人的伴手礼品。

恒温精装三房,2016收官巨献

2016年,爱涛尚逸华府产品再升级,项目将推出全新的组团产品,更高的服务标准、更真切的景观感受、更舒适的居住体验。新的组团产品以138㎡户型为主:通透明亮、格局方正;超大客厅与餐厅一体,三卧朝南,明厨明卫,干湿分离,更有独立的卫生间衣帽间,同时配备有十二项科技系统护航,室内恒温。2016年,爱涛尚逸华府更懂有居住追求的你! (田倩)