

放风价最高达10万元/平米

一波“顶豪”别墅今年集中上市

经过2015年一年的改善需求释放之后,南京市场改善热度仍未降温。近期别墅市场又传来热销的消息,据克尔瑞南京房价点评网统计,截至1月25日,南京别墅的成交套数已有328套。同时,万科安品园舍、泰禾南京院子、升龙桃花源著、绿城南京桃花源等一波“顶豪”级别墅传出入市的消息,或为2016年别墅市场再升温。

现代快报记者 杨晔

春节前别墅市场“高温不退”

克尔瑞南京房价点评网数据显示,截止到1月25日,今年1月份南京别墅市场的成交套数已经达到了328套。对比去年的月成交量,目前1月份的成交量仅次于去年12月390套的峰值。

截至1月25日,河西的和记黄埔连城已成交21套,江北的华府国际,以及景枫加州城则分别成交了18套。江宁的银城一方山与瑞安翠湖山则分别成交16套与15套。成交量最高的为高淳的万创青云端,项目月成交已经达到26套。

“春节前一般都是别墅市场的一个热销期。其实在整体市场热度下,从去年十月份开始,项目就卖得不错。”瑞安翠湖山的相关负责人告诉记者。“春节前一般是外出工作者归宁置业较为集中的时间段,而别墅之所以更受欢迎,与返乡置业者的经济实力和别墅非第一居所有关。而且今年很多购房者能通过一线城市房价上涨的速度和市场热度,预判出南京房价后期的涨势。”南京房价点评网首席分析师周颖分析道。



资料图片

一波“顶豪”别墅将扎堆上市 观点:南京别墅行情难现大波动

据365别墅频道统计,2016年南京将有3082套别墅上市,同比增长了14.3%。其中,万科安品园舍、泰禾南京院子、绿城南京桃花源、升龙桃花源等不少高端别墅新盘都将2016年首次面市,此次上市潮也将刷新南京房价的新高度。

备受关注的老城两个别墅项目,泰禾南京院子与万科安品园舍将于今年揭开面纱。据透露,万科安品园舍规划86户低层院落式住宅,泰禾南京院子则将建成88栋总高度9米以下的中式别墅,两个项目目前的放风价都达到10万元/平米。

同时,2016年还将有三大“桃花源”项目上市。绿城顶豪产品“桃花源”,将在汤山亮相,打造继杭州、苏州之后全国第三座“桃花源”——绿城南京桃花源,推出160㎡-300㎡中式合院。位于江北佛手湖的融创南京桃花源预计在2016年上半年推出首批中式风格双拼别墅。江心洲的升龙桃花源项目预计2016年推出150平米-250平米叠加别墅,价格也将创新高,或达到6万/平米。

另外,城东仙林的别墅市场也将有补货,去年诞生的地王项目高科仙林湖G51,其楼面地价

高达21032元/平米,将打造4层以下的高端别墅类型产品,预计今年9、10月份面市。另外,被绿城接手的昆仑沃华G76地块,已定名为绿城东方玉园,预计今年第四季度上市,规划打造13栋4层叠墅以及大平层产品。

面对2016年的别墅上市潮,江宁某别墅项目的营销负责人告诉记者,“虽然2016年会有不少新项目入市,但结合近五年的别墅市场情况来看,2016年总体别墅市场依旧会保持平稳的态势。近年来,南京别墅市场上产品越来越多地尝试做小面积,降低总价,迎合更多的人群,

扩大客群量。而同时南京的高端市场客群,也并不局限于别墅产品的购买,不少终极置业客群会被大平层等高端项目分化。所以南京别墅市场走势是与整体楼市行情相关联的。”

如果您在买房、置业等方面遇到任何问题,可以直接向我们的微信公众号“南京买房”反映。



您还可以
拨打热线:
84783461

“做对的事情”比“把事情做对”更重要

——专访江苏景枫投资控股集团营销客服中心总经理 糜振洋

2015年原定18个亿的营销目标,景枫最终却超过21个亿。景枫项目的成交量占据了江宁别墅的半壁江山,是什么原因让景枫取得如此佳绩?带着这些疑问,记者专访了江苏景枫投资控股集团有限公司营销客服中心总经理糜振洋。

现代快报记者 田倩 葛九明

江宁之道
10万套改善型需求亟待释放

在糜振洋看来,如今的江宁地缘客依然存在消费惯性,东山和百家湖是他们可以接受的,而诸如九龙湖等一些非传统核心区域则很难真正引起他们的关注。

去年江宁房价整体涨幅并不高,但江宁一定会由刚需逐步向改善转型,首先江宁整体经济和居民收入水平都是很可观的;其次,双龙大道沿线差不多有近10

万套老房子,很多居民都希望传统的核心区域改善居住条件;再有,目前百家湖等核心区域的企业正逐步向禄口搬迁,随着这些核心区域地块的出让,江宁的改善需求必然随之释放,糜振洋进一步分析江宁市场。

“江宁市场有很多特殊性,例如总价300万-500万的住宅卖不过别墅,仅2015年,除去景枫的项目,江宁总价300万-500万的所有项目销售之和,还没有景枫一个项目卖得多。”糜振洋表示。

专注之道
基于7000户中产家庭的想象

在糜振洋看来,景枫一个极为重要的优势在于其在江宁非常强的根植性。

“盘点去年全市销售额前10强企业,其中4家是专注于某个板块的,万科包揽了南站板块9成的成交量,仁恒绿洲新岛占到江心洲份额的51%,而荣盛和苏宁环球则分别深耕六合和桥北,很显然,专注某个板块带来的数据价格很大,景枫已有的7000多户业主则是我们最大的优势。”糜振洋分析说。在一些外来开发商在江宁的楼盘中,由于他们忽略了地缘客户,即使一线品牌,销售依然常常遇阻。糜振洋认为,即使同在南京一座城市,房地产地缘性很强。

营销之道
冰雪节投170万却成本最低

从“一家两制”策划,到28天4万多位市民挤爆的法兰谷“冰雪节”,再到不久前李宗盛、汪涵共同见证的15周年音乐盛典,2015年景枫的营销精彩不断。

“营销不要凡事必说成交,做对的事,比把事情做对更重要,以

冰雪节活动为例,28天约4.3万人来访,到访的市民90%都是江宁地缘客,这场活动我们锁定了这样一些客户:1.首先是家庭客户;2.活动在方山,来访的一定是自驾客户;3.来访的孩子年龄一般3-5岁起步,而同时具备上述特征的家庭很显然是法兰谷的目标客群,剩下来就是产品的事情了。

据了解,虽然这场冰雪节活动投入高达170万,却是以往所有活动单客成本最低的,而在到访的4万多位市民中,最终有100多户家庭首次到访后,陆续成为了景枫的业主,“明年,社区类、非销售类的活动会越来越多。”

趋势之道
非常不看好今年的刚需市场

糜振洋表示,“根据以往规律,今年市场下滑一定是存在的,尤其是去年部分刚需市场受到了投资客破坏性的影响,我对今年的刚需市场非常不看好,而改善型需求则相对理性,加上新兴中产阶层的快速崛起,他们承认有价服务、追求品质,例如城市山谷项目可能做庭院和室内均精装的别墅,面向中产阶层,总价300万-500万,改善市场会较为理性。”

兰博基尼亮相
南京涵碧楼
奢华体验之旅开启

40年前,兰博基尼打造了非凡的Miura,它无疑是世界上最好的汽车。如今,兰博基尼仍旧秉持这一一贯的传统,奉献出世界最美的高性能超级汽车。

2016年1月23日,南京涵碧楼与兰博基尼首次合作,在接待中心展出白色的兰博基尼Huracan,低矮的车身、大面积的风挡玻璃、锥形车头以及后置发动机都给人以强烈的震撼。新车拥有狭长的全LED头灯组设计,同时两组日间行车灯带来更出色的辨识度。此外,还展出了由Timevalley时光天地提供的全国仅有一只的罗杰杜彼王者系列飞行陀飞轮腕表,更有Audemars Piguet以及享有“全世界车工最完美的钻石”之称的HEARTS ON FIRE倾情加盟。

现场,涵碧楼项目营销负责人张庆祥表示,这次和兰博基尼的合作是南京涵碧楼首次与奢侈品合作,之后也会与其他奢侈品牌合作,为涵碧楼的客户带来更多不一样的极致体验。目前,涵碧楼·行馆和金融中心已经开售,预计2017年下半年交付。涵碧楼·行馆共390套,面积为85-250平米,均价在36000元/㎡左右,涵碧楼国际金融中心共184套,单户面积为93-1166平方米,均价28000元-30000元/㎡。(杜磊)



江苏景枫投资控股集团营销客服中心总经理糜振洋