

“美好城市”全城首映,焕新徐州城市生活

红星·云龙金茂悦城市展厅盛大开启

2018年10月1日,红星·云龙金茂悦与徐州进行了别开生面的会面——红星·云龙金茂悦城市展厅,于徐州云龙万达广场盛大开放,“一平方公里美好城市”全球首映,聚焦了徐州城市的眼光。

与徐州灿烂秋日一般,开放首日的美好城市展厅光彩照人。时尚快闪、帅气空少、优雅导购,吸睛无比;现场人头攒动,热闹非凡。而更吸引徐州市民视线的是,红星·云龙金茂悦,是红星集团与中国金茂精工匠心,是“一平方公里美好城市”品质新生活。

红星集团+中国金茂 合璧徐州精奢钜作

红星·云龙金茂悦,是红星集团与中国金茂两大行业品牌,首次合作、致献徐州城市的时代钜作。

城市实力运营品牌——红星集团,与绿金城市运营商——中国金茂于徐州强势携手,既是中国商业地产TOP2与世界500强中化集团旗下上市央企的实力越级,亦是红星美凯龙32年品牌精华与上海金茂大厦缔造者卓越匠心的划时代性融合,致献彭城一个不负久待的作品,一个承接淮海经济区中心城市生活的复合型城市综合体。

红星·云龙金茂悦“一平方公里美好城市”初遇徐州

红星·云龙金茂悦,傲居徐州云龙核心贵地,以精工智能住宅为基核,融合一平方公里都市生态资源于一体,整合未来生活广场、甲级写字楼、双公园、地铁、交通、医疗、学校等多维优质配套,为徐州打造生活所需的“一平方公里美好城市”。“一平方公里美好城市”已正式亮相徐州,带来了城市生活品质与生活方式的焕新初体验,也代表着徐州品质生活正式启幕。



红星·云龙金茂悦城市展厅正式启幕 诚邀品鉴

10月1日,红星·云龙金茂悦城市展厅,已于云龙万达广场1楼盛大开放。建筑面积约113~175㎡精工智能奢宅,臻致呈现,亲临品鉴。

红星·云龙金茂悦供稿

徐州云龙,东城之心,坐览城市风华

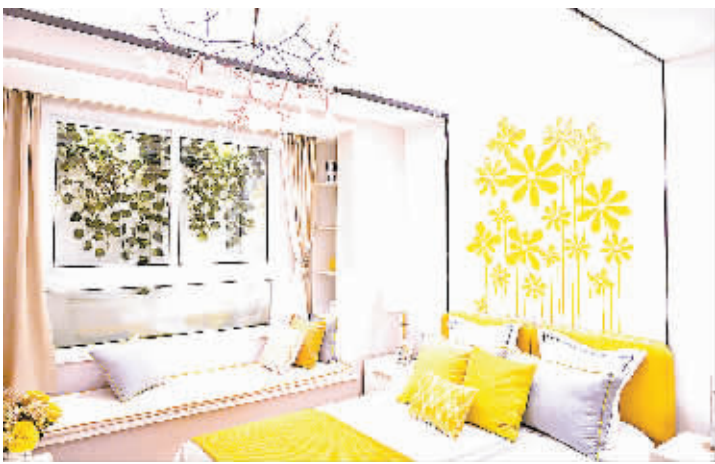
红星·云龙金茂悦,踞云龙核心,东三环与和平大道交会处,距云龙区政府约1000米,紧邻云龙万达广场、世茂广场、绿地城市广场三大城市商业,近接汉文化景区、竹林寺、五山公园(规划)等生态人文资源,外有中国人民解放军第九七医院、徐州三中云龙实验学校等市政资源环绕,坐享名副其实的城市中心生活。

“鱼先生”的大格局 小户型产品帮徐州留住更多年轻人

“对于一个预算只有三四十万元的年轻人,在徐州买一套刚需的房子到底有多难?”这样的问题,稍微了解楼市现状的人都会摇头:大户型产品越来越多,中小户型越来越少,在“卖方市场”下,三四十万付个首付都有困难。

对于开发商来讲,开发高端产品利润率更高,因此,市场上的中小户型也越来越少。然而,位于九里湖畔的天誉鱼先生的社区反其道而行之,投入重资全力运营“青创社区战略”,先后布局华南、华东、西南,目前已在全国成功打造七座青创社区。

徐州鱼先生的社区,由于其创新产品和年轻化的定位,使中小户型在徐州有了新的活力。



徐州的小户型太稀缺

徐州的小户型到底有多稀缺?穆泰数据显示,近一年来徐州40—50㎡户型供给仅有2.35%,50—60㎡户型供给仅有3.84%,60—70㎡户型供给仅有4.62%,70—80㎡户型供给仅有5.99%。而80—90㎡户型供给10.78%,90—100㎡户型供给14.51%,110—120㎡户型供给11.19%,120—130㎡户型供给10.57%。

与户型供给占比形成鲜明对比的是,在房价和关注度上,40—60万元之间的房源,以16.99%的关注度位列第一。

让年轻人买得起房子

今年以来,国内一线房企扎堆进驻徐州,且开发的楼盘多数为高端项目。除了土地成本、财务、人力成本的提升也让开发商在做项目定位时选择了“高端”选项。

“一些朋友选择购买公寓或者LOFT,但是产权时间短,水电成本高,而且办公居住一体的房子,人员也相对复杂。我个人不考虑买这类产品。”陈先生说。

陈先生的顾虑代表了相当一部分徐州购房者。记者在徐州走访公寓项目发现,尽管商品住宅市场火热,但是商办类产品在徐州始终处于不

城市发展需要小户型

年轻人是城市发展的动力,年轻人的到来不仅能防止一个城市老龄化,更能促进城市发展。对于他们来说,买得起房是让他们留在这个城市的重要保障。相比较租房,多数年轻人更希望拥有一套真正属于自己的房子,而中小户型无疑是首选。

鱼先生的社区位于徐丰路与时代大道交会处,紧邻泉山经济开发区主干道时代大道和九里湖国家湿地公园,项目分三期开发建设,总占地

17.2万平方米,建筑面积约47万平方米。

鱼先生的社区提供创新、生活及居住三位一体的创新型产品,青年创业空间、鱼窝食堂开放,星光幼儿园签约,江苏九里湖国家湿地公园成功挂牌,让广大青年在创业的同时,享受无忧配套和一线湖景之美。

天誉鱼先生的社区精心筑造精装户型,满足不同家庭所需。在精装家居的设计与选材上,不断苛求完美,甄选各大品牌升级家装,力求达

到更为极致的绿色健康品质和更好的居家体验。

2017年,鱼先生的社区登陆徐州,受到大量年轻人和城市中心力量的青睐,在经过多次热销后,鱼先生不仅在销量上,更在项目口碑上在百姓心里站住了脚。鱼先生正用品牌与产品来证明小户型的存在价值:未来的年轻人置业需求,房子不再是越大越好,而是刚刚好就好。

这说明:徐州的小户型供应量太少,关注低总价的人又太多。为什么开发商都不愿意做小户型的房子呢?记者从多家开发商处了解到,开发中高端户型的利润率比小户型的利润率要高,改善型项目或高端的定位能卖出更高的价格,这也是很多开发商不愿意做小户型的原因。

根据克而瑞的数据,2018年1—7月,徐州商品住宅成交面积结构上,90—120㎡住宅占比46%,120㎡—144㎡住宅占比28%,90㎡以下住宅占比不到17%。

“改善抬头十分明显”。多位业内人士对徐州商品住宅的成交结构做出以上论断。不过也有业内人士认为,中小户型的市场供应量太少,迫使很多购房者“被改善”了。

“我本想在三环内或者东区购买一套60—70㎡的房子,这样经济上负担不会很大。但是目前来看,这些区域的楼盘对年轻人直接关上了大门。另外,我感觉很多新来的开发商都一味推出高端项目和价格标杆产品。”陈先生说,没有小户型,房子单价高,而且成品房交付的装修标准也偏高,这对于他这样的刚需者无疑是巨大的打击。

陈先生说,没有小户型,房子单价高,而且成品房交付的装修标准也偏高,这对于他这样的刚需者无疑是巨大的打击。

陈先生说,没有小户型,房子单价高,而且成品房交付的装修标准也偏高,这对于他这样的刚需者无疑是巨大的打击。

全媒体记者/王巍巍