

# 滨江新区猪乸环靓地拍出

## 总价约10.7亿元，折合楼面地价约4800元/平方米

11月3日上午，江门江发置业投资有限公司(以下简称“江发置业”)以总价约10.7亿元竞得位于蓬江区滨江新区猪乸环一宗商住用地，折合楼面地价约4800元/平方米。值得一提的是，该宗商住用地素质高，可直望高尔夫球场，周边居住氛围浓厚，配套成熟，或将成为2023年楼市风向标。

文图 江门日报记者 李银焕

→滨江新区猪乸环地块航拍图。



### 地块素质较高，可直望高尔夫景观

据悉，该宗商住用地建设用面积103918.15平方米，起拍价约10.7亿元，折合楼面地价约4800元/平方米，由江发置业以底价成交。该地块最大容积率2.15，是近年来土拍市场中较低的容积率，可打造高端住宅小区，楼面建筑密度≤30%，绿地率≥30%。

根据规划，地块要求配建幼儿园1所(含托幼设施)，需在独立用地建设且满足幼儿园设计规范要求，用地面积5240平方米，建筑面积不少于5004平方米，建成后无偿移交政府。

从位置来看，地块位于高尔夫球场

西北侧，处于滨江新区启动区，邻近江桥路、华泰路、滨江大道等重要路网。周边有珠江御景山庄、灏昌园、五邑锦绣华庭、上城铂雅汇等住宅小区，居住氛围成熟，生活、休闲娱乐、教育、商业配套齐备。

地块周边在售楼盘有建发玖云府、万科金域华府、蒲葵之梦·天心、博学名苑、滨江和院等。产品方面，涵盖小高层、叠墅、大平层、洋房等，针对客群以刚改、改善型为主，在售均价约1.05—2.1万元/平方米。

在美智地产市场研究中心总监张镇

兰看来，地块面积较大，形状相对规整，便于规划；地块毗邻高尔夫，拥有一线高尔夫景观，周边已有多处成熟高端小区环绕，居住氛围浓厚，旺中带静。地块整体素质较为优越，是该板块内不可多得的靓地。最终该宗靓地以4800元/平方米的楼面地价成交，性价比较高，后期利润空间较大。

江门市中介服务行业协会会长杨东卉认为，这宗靓地能成功出让是意料之内，她表示，该宗地块位置好，起拍价低，且有一定的开发规模，对房企极具吸引力。



滨江大道旁地块实景图。

### □相关新闻

#### 滨江大道旁一线望江地块挂牌约5.17亿元起拍

江门日报(文/图 记者/李银焕)近日，蓬江区滨江新区一宗望江靓地挂牌，地块位于滨江大道西侧、岭江一品华府以南地段，出让建设用面积39751.55平方米，起拍总价约5.17亿元，折合楼面地价约5200元/平方米，将于12月2日10时开始竞拍。

根据规划，地块容积率2.2—2.5，总计算容积率建筑面积87459—99385平方米。同时，需配建建筑面积不少于1160平方米的社区公共服务设施，须无偿移交政府。值得一提的是，若本地块与南侧商住地块为同一竞得人，两地块可统一规划，统筹配套设施以及地下车库的建设，并且可建设人行天桥与南侧商住地块连接。也就是说，该地块南侧商住地块或许将于不久之后挂牌。

从位置上来看，该地块邻近滨江大道，从实景航拍来看，西江景观一览无遗，且西靠丰乐路，去年丰乐路北延线鹅公山隧道已开通，与丰泰路相连接，可直通江桥路，交通便利。

教育方面，目前地块北侧的岭江一品纳入了紫茶小学滨江校区、紫茶中学滨江校区的招生地段范围。目前，地块周边已有多处大型小区交楼入住，居住氛围浓厚。现时，地块周边主要为奥园外滩、岭江一品、凯城一品、越秀天悦星院、珠江御景山庄、灏昌园等成熟小区。在该地块附近，同样是望江靓地，去年由滨江建设拿下，后招引人绿城为项目全程代建管理的绿城望江地块项目，有望明年入市。

### 两梯两户！ 新会枢纽新城新盘 规划方案出炉



新会骏景湾新盘位于美吉特购物广场旁。

江门日报(文/图 记者/李银焕)近日，江门市自然资源局公示了位于新会枢纽新城美吉特购物广场旁的新盘——骏景湾天悦详细规划方案。规划方案显示，项目规划14栋住宅楼，17—30层高，一字楼，是少有的两梯两户设计，项目定位较高。

根据规划内容，项目位于枢纽新城明德二路北侧、梅江北路东侧，建设用地面积32869平方米，总建筑面积121059.32平方米，计容总建筑面积82172.5平方米。其中，住宅总建筑面积81013.25平方米，公共服务926.16平方米，商业233.09平方米，建筑密度22%，容积率为2.5，绿地率35%。项目共规划14栋住宅楼，其中1—7栋和10栋楼为17层高，8、9栋楼为28层高，11—14栋楼为30层高，总户数为610户。此外，项目还配建养老服务设施、党群服务中心、社区服务中心等。

值得一提的是，该项目地块是6月底骏景湾以总价41169万元、折合楼面地价5010元/平方米拿下的，是今年新会首宗成功拍出的商住用地。

短短4个月，项目整体规划方案便正式公示，速度较快。据现场情况来看，目前该项目未有动工迹象，不过土地整体较为平整。此次项目规划公示，相信不久后项目开发建设或进一步推进。

### 江门大融城商管公司 中标美吉特购物广场



美吉特购物广场周边有众多楼盘。

江门日报(文/图 记者/李银焕)近日，中国招标投标公共服务平台正式公布《江门新会美吉特购物广场委托项目管理服务》的中标结果，其中，光控安石(上海)商业管理有限公司为第一中标候选人，也就是大家熟知的江门大融城商管公司。这意味着，江门大融城商管公司将正式接管美吉特购物广场，负责项目的管理。

据悉，2017年7月，美吉特购物广场正式开业，作为新会首座以“双MALL”模式(购物中心+家具建材馆)打造的商业综合体，总建筑面积达40万平方米。开业初期，H&M、迪卡侬、优衣库、百乐门国际宴会厅、莫莉幻想等品牌均为首次进驻新会。可惜的是，由于商业竞争激烈，加上美吉特自身运营等问题，部分首进的品牌店亦已陆续选择退场，如今场内的客流、人气更显得冷清。

今年7月，美吉特项目经营权正式移交给新会国资委，并更名为新汇业广场。新会国资委对项目定位、业态升级、品质改造等全方位调整。

10月29日，记者实地探访美吉特购物广场发现，迪卡侬、H&M等品牌店撤场了，但二楼新增了书店及艺术培训中心、潜能开发中心等青少年培训机构，总体人气一般。对于商场迎来全新管理团队接手，不少商户和居民都表示非常高兴。家住美吉特购物广场的李先生表示，商场刚开业时人气火爆，后来人气逐渐少了，希望江门大融城商管公司可以把商场重新搞活，引入更多品牌和业态，方便周边居民娱乐消遣。

### 北新区 丽轩广场商铺“领证” 备案均价1.3万—4.8万元/平方米

江门日报(记者/李银焕)近日，位于蓬江区丰乐路与白石大道交会处的丽轩广场，132套商铺一次性取得预售许可证，备案均价为1.3万—4.8万元/平方米。

丽轩广场主要包括1、2号主体楼，其中1号楼为5层高，2号楼为2层高，该商业体建设单位为蓬江区邦冲房地产开发有限公司。本次“领证”的1号主体楼预售总建筑面积29093.32平方米，分割成建筑面积63.03—2242.08平方米不等的商铺，其中，一层平均售价最高，为4.8万元/平方米；二层平均售价为1.9万元；三层平均售价为1.65万元；四层和五层的平均售价为1.3万元。

区位优势来看，丽轩广场位于北新区核心地段，周边居住氛围浓厚，交通便利，位置优越。据悉，丽轩广场最早在2017年备案，计划2019年完工，但由于多方面原因，项目曾一度停滞，直至去年才低调复工。令人欣喜的是，该项目复工之后进展颇为迅速，如今1、2号楼主体都已封顶，准备开展内部装修工作。

目前，项目已启动招商，大润发、麦当劳已签约进驻，未来还将引进特色餐饮、国际名牌服饰、影院等业态，计划明年5月开业。开业后，江门市民又多了一个逛街的好去处。

### 或将与房企合作开发

记者通过爱企查了解到，江发置业是江门市融汇置业投资有限公司的子公司，为江门发展集团旗下公司。业内人士预测，此次江发置业拿地后，或与房企合作开发。

纵观全国范围内多个新项目，不少项目都采取了“房企+房企”强强联合的方式来打造，在江门同样如此，比如越秀滨江悦悦、滨江中交·悦山湖、新城博富领国际、大华博富御潭江等。

杨东卉表示，该宗地块面积大，可规划设计空间大，可以建设一个中高端大型社区，或将打造低层高端住宅、大平层等产品，这宗商住用地或将成为2023年江门楼市风向标。预计江发置

业将寻找实力房企合作开发，增强产品竞争力。

张镇兰表示，根据地块经济指标来看，地块规模大，形状相对规则，且容积率最高仅为2.15，在产品规划上大概率会采用“高低配”的开发模式，加上地段和景观优势，该地块极具打造豪宅产品的潜力，期待有相关产品开发经验的房企加入，打造江门的标杆豪宅产品。

“越是市场艰难的时候，越能体现本地房企的价值。”张镇兰表示，基于对本地客户的深入了解和产品的迭代升级，有实力的本土房企或才是大浪淘沙后的“金子”。对于当前的土拍市场，品牌大房企再次回归一二线城市，

逐步退出三四线城市。但是三四线本地市场的需求仍是需要承接的，对于江门而言，本土房企或许再次迎来新的发展机遇。

接下来，市区还有多宗靓地待出让，比如滨江新区鸿飞路与陈垣路交会处东北侧地段地块，江海区两宗需配建学校的商住用地，滨江大道旁、岭江一品南侧地块等，地块综合素质较高。

对此，张镇兰认为，临近年底，市区推出多宗靓地，且部分地块起拍价具有一定吸引力，为当前土拍市场呈现积极导向。地块方面，岭江一品南侧地块拥有高尔夫和西江双景观，且周边配套较为成熟，相信会吸引房企的目光。

## 以整装带动家具销售

### ——一个家居商场的转型之路

近年来，消费者对于家居整装定制的需求越来越大。不少家居商场顺应新形势，根据市场需求调整发展策略，寻找新机遇。位于蓬江区新之城四楼的典雅美居，便在多年的摸索中成功转型。今年以来，典雅美居签约的整装项目已超过36单，整装营业额高达1000万元，用了不到10个月的时间，已基本完成年前订下的销售任务。

文/图 陈祺伟



典雅美居在装修路上进一步寻求突破和创新。

### 在装修路上寻求突破和创新

典雅美居早在2014年就开始“试水”家居装修。典雅美居董事总经理江木金在当时作了一个大胆的决定：在商场内开辟近千平方米，打造江门首家集设计、建材、装修、家具、软装于一体的样板间体验馆。这在当时是相当超前并具有革新性的做法。这一“试水”不仅受到市场和市民的广泛关注，也在一定程度上拉动了家具的销售。随后，尝到甜头的他有了更大的想法，那就是和装修公司合作，为顾客提供装修方案和服务。这在当时也是一种新尝试，收到了不错的效果。

在历经多年沉淀后，典雅美居在装修路上进一步寻求突破和创新，其倡导的全屋整装也在不断优化中变得更全面、更系

统，无论是对中高端客户需求的理解，还是对整装项目落地过程中难点的应对等，都在不断优化，并实现了接整装(包含装修工程)、采购材料，以及请监理和带团队的一体化运营。其领航人江木金更是亲自扛起了“整装大旗”。从与客户初次沟通，到通宵出手稿，亲自到客户房子量尺、监管装修质量和效果，都少不了江木金的身影。

据江木金介绍，当客户首次来到商场洽谈，他都会详细了解客户的需求和户型特点，然后结合自己的经验和专业知识，在解答客户难点的同时，也给出相应的解决方案。由于分析专业到位，加上价格也比较实惠，大部分客户在首次沟通后，就决定将自己的房子交给典雅美居装修。

### 全方位服务让客户省心省力省时

当然，前期沟通和设计是前提，装修质量过硬才是关键。经过多年的合作，江木金不仅磨炼出一支装修经验丰富、装修质量过硬的团队，同时还与众多建材商形成良好的合作关系，如雅点开关、欧美特卫浴、国美电器、东星石材等，不仅能为客户提供高性价比的建材和电器产品，也能确保装修高质量完成。

由于效果好，客户满意度高，不少客户都主动介绍朋友上门。像嘉新都汇嘉瀚花园的杨小姐，就先后介绍了3个朋友给典雅美居，都成功接单。杨小姐表示，她对典雅美居的装修效果非常满意，基本达到了自己想要的效果，而且很多细节都替她想到了，很难得，所以她放心将典雅美居介绍给自己身边有装修需要的朋友。

整装对于典雅美居来说，不仅是新的尝试，同时也是联动创收的新模式。一般装修后，都

要再购置全屋家具才能入住，但由于大部分业主和装修公司在装修时没预先定好家具的具体摆放位置，等买回来家具后，往往会出现插座位置不对、家具和装修风格不搭配、家具尺寸过大等问题，而典雅美居的优势在于可以提前为客户量好尺寸，在定好装修风格的同时，也为客户精选出相对应的家具，同时，还可利用软装设计，让房间的空间更美观、更实用，实现一站式全品类、高品质、全方案解决家居服务，装修流程更便捷，真正做到全方位让客户省心、省力、省时。

典雅美居迎来13周年庆典，为回馈广大顾客13年来的支持，即日起至11月6日，购满1000元即有机会抽大奖，奖品包括iPhone13、大金空调等。此外，还设有店长感恩专场以及老顾客免购物抽奖等环节。