

成交数据在上蹿,多方热情在高涨,房价坚持不住涨声再起……南京楼市的轰轰烈烈似乎与国际金融危机背道而驰。这让我们有些疑惑。值得注意的是,此次楼市回暖背后我们看到了土地市场的冷清和楼市成交火爆的冰火两重天,这些现象说明了什么?

土地市场冷冰冰 资金和信心是回暖关键

数据:今年第一季度,南京市国土局共推出15幅土地,流标3幅,成交12幅 观点:虽然有实力的开发商已在寻地,但毕竟是少数。土地何时回暖,得看楼市回暖能维持多久

土地出让比去年还冷

与楼市的热闹场面相比,南京市国土局土地储备中心网站至今仅有两个公告信息,基本看不到新的用地挂牌,此外,进入第二季度,但南京市市区经营性用地本年度的公开出让计划仍未推出。

南京中原地产研究中心近日公布了“南京市2009年第一季度土地运行报告”,报告数据显示,今年第一季度,南京市国土局共推出15幅土地,流标3幅,成交12幅,土地成交总面积为7453万平方米,预计总建筑面积在1158.1万平方米,成交价款11.32亿元,成交面积较2007年同期下降了70.36%,较2008年同期下降了51.89%。

该中心研究总监张君分析说,在土地成交量急速下降的同时,土地的流拍、底价成交现象也频繁发生,其中3幅地块流标,致使土地流拍率高达20%,远远高于去年同期水平,而在成交的12幅土地中,有11幅是底价成交。报告还提及,底价成交直接导致了地价的下降。以江宁区来看,今年一季

《金楼市》深度调查 “楼市回暖背后”

东边日出西边雨 一些楼盘未能趁势发力

数据:2007年开盘以来,南京销售率最低的楼盘不足1% 多数楼盘成交比例都在五成以下 观点:成交数据不能看表面数字,要放在大环境下来比较

楼市火有些盘却销不动

对于一些楼盘来说,南京楼市第一季度的红火似乎与其毫无关系。要么封盘不卖,要么高调开盘却遭遇滑铁卢。记者针对一些项目做了抽样调查,结果令人吃惊:2007年开盘以来,南京销售率最低的楼盘不足1%。多数楼盘成交比例都在五成以下,业内人士对此表示担忧。记者发现,不仅是一些高端住宅和别墅,还有一些商业项目几乎正在被市场遗忘。

业内人士王小军对于这些滞销项目的看法是,因为在降价潮中未做价格调整,所以销售停滞。有相当一批开发商还是选择等待,降价卖亏太多,所以只能死耗着。现在楼市看上去每天销量都在上升,这些开发商更是有盼头。从目前整体行情来看,房价还没完全恢复到2007年的最高点,如果等到了那个点,这些滞销项目就会东山再起,但是有些开发商能否撑到那个时候?到那个时候又能否顺利出货都不好说。 **快报记者 费婕**



各方观点

切忌急功近利盲目涨价



2008年投资者离场,市场剩下的是刚性需求。2009年头两个月,市场上仍然是纯刚性需求在消费住房。小户型、低总价热销。月销售40万-50万平方米,不冷,亦不算大热。3月市场发生变化,改善性需求开始释放,一些大户型、高端房甚至别墅都开始热销。3月全市卖了80万平方米,几乎达到2007年热销时的水平。

除了这部分购房力在2008年的被压抑,另一不容忽视的原因是市民消费信心得到重建,对宏观经济预期也有了信心。但值得注意的是,开发商切忌急功近利盲目涨价,求稳才能保证行业的健康。

“2008年的调整是因为2007年销量太好,涨得太快,房价与购买力之间矛盾太突出,才导致政策调整、导致观望。不反对楼盘价格每年2-3%的增长幅度,但动辄数百元、上千元的猛涨,无疑会带来新的矛盾,观望,调整甚至崩盘。”

厉心百盛麒麟建设发展公司总经理

得警惕出现“M”头现象



第一季度售出1.7万套商品住宅,比理想去化速度快很多。但这是刚性需求和政策利好刺激共同作用的结果,并非单纯市场行为。但不同板块的销售压力不同。按照目前销售速度,个别房源存量不大,销售良好的板块,四五个月左右就可以完全消化存量。这类区域内的个别楼盘在短期内甚至可能出现房价小幅度上调。也有一些板块则需要10个月以上的时间才能消化,这与区域内价格过高、房源集中等因素有关,这类区域内的楼盘也有价格下调的可能性。

总体分析,目前市场的反应是利率下调、购房补贴等一系列政策利好取得了良好效果,但政策干预市场过多,也可能收获负面效果。从房地产行业周期观察,未来价格仍在走向趋势,倘若目前有房企不遵循市场规律肆意涨价,则对市场十分不利,市场很可能出现“M”头趋势。

“M”头指2007年和2009年分别是两个波峰,2008年是波谷。一旦出现“M”头现象,则市场随着价升、量减调整结束,消费者重新进入观望,将进入长期低迷期。

别墅比普通住宅更平稳



去年年初的判断是,受经济形势影响,楼市的销量和去化速度双双下滑可能是开发商直接要面对的。然而,过去一年中,玛斯兰德的销售虽然有波动,但并没有经历一下子进入谷底又突然回暖的过程。这种平稳一方面是由于玛斯兰德本身的特殊性,比如在将军山别墅区的第一居所属性,现房销售,5年的潜心耕耘、独栋大庭院的产品稀缺性等。另一方面,本轮经济层面的调整也改变了开发商的推盘思路,南京市场上潜在的巨大的别墅库存延缓推向市场,供求关系没有出现较大的变化,这点和普通住宅市场也不一样。

即便如此,别墅市场内部不同的产品定位的“命运”也是不一样的。对于玛斯兰德这样的第一居所的城市别墅来说,由于自住功能更突出一些,客群的购买信心受影响相对较弱,而对于远郊的一些旅游度假产品,其客群主要是投资者,受到波及相对大一些。整体来看,下半年南京别墅市场可能也不会有较大波动。在当前市场状况下,开发商还是应该潜心锻造产品,从实事中把所提倡的生活方式做出来,以提高项目抗风险能力。

南京楼市百家争鸣



目前楼市呈现两大特点:第一,开发商拿地谨慎。要么不敢拿地,要么进行好地段、小地块运作。终极原因是对市场趋势拿不准,不敢冒进。第二,楼盘产品走精细化路线。这一精细化不仅指产品创新,也是开发理念、工程质量的精雕细琢,也在物业服务理念上与时俱进。

2008年楼市万科、中海、金地、雅居乐等“外来和尚”声音不小。今年楼市生变,栖霞、银城、银城纷纷有新项目上市销售,且在区位、产品特点、户型创新上均可圈可点。后起的苏宁星河大面积拿地,也呈现赶超之势。而今亦并非“外来和尚好念经”,栖霞、银城各有一批忠实客户。本体房企与外地商家之间的开发理念、施工品质甚至物业服务等殊同各有优劣。城市扩容,楼市舞台更大,各家同台唱戏,百家争鸣。

房价不涨已经等于在跌



根据在地产界做营销这几年的经验,南京房地产市场的刚性需求的比例还是比较大的,即使在所谓地产寒冬的去年,这种刚性需求也是存在的,只是被短期“冰封”了。在房价调整到一定水平后,部分刚性需求率先释放,这中间包括去年一年积累下来的购房需求,因此在今年一季有了成交“小阳春”。

另一方面,成交量放大对于开发商来说自然是个好兆头,但由于去年积累的存量太大,开发商涨价的可能性也就微乎其微。因此,和去年相比,当前楼市成交量是在显著增长,价格却没有太大变化,短期内涨价的可能性也不大。他同时提到,在当前通货膨胀的经济形势下,房价不上涨已经意味着在“降价”了。

回过头再去看看2007年的楼市,不仅是房价、销量的大年,也是土地市场的大年,当年产生了大批高价土地。这块土地在今年底、明年内可能将陆续上市,这批项目的价格不可能降下去。当前房价比年初,在售房源又比较多,对于自住性购房者来说其实是个机会。 **快报记者 杨连双 刘果**

中式豪宅“无庶”春交会面世

继锋尚国际公寓、仁恒国际公寓之后的南京又一个豪宅项目——“无庶”即将在春展会上公开面世。中式人文院落无庶强调对中国传统文化的传承,同时确保住宅具备别墅级的高舒适度,长城市产长久以来的高品质保证,无疑使得无庶广受期待。

与无庶同时亮相的是一批厅堂、书房家具,均为清一色的明式家具巅峰时期作品,总价值达数千方。

简以为用 朴之大美

中式人文院落无庶,拥有玄武湖畔得天独厚的位置,坐北朝南,建筑设计上采用了清白淡雅的现代中式风格,而园林更是得

苏式园林的造园精髓,本着最大限度接触自然的目的,巧妙运用衬托、对景、借景和小中见大等园艺手法,以拙石苍木铺设背景,抛弃了繁复的花饰和线条,对比强烈干净纯粹,进而成就一座城市间的园林,进入人世,退出世。无形中流露出中国士大夫归园隐逸的态度。

无庶一期由一幢电梯多层,四幢叠院构成,主力户型面积约140-227平方米。巧妙的户型设计使得每户均配有前庭后院,植树栽花,最大限度地融入自然。采光天井的设置,使得客厅更加敞亮柔和。私家专属电梯直达府邸,尊贵之感不言而喻。每户配备专有入户通道,各门各户间互不相扰。生活其间只有群鸟的鸣叫,丝竹的清声,远离俗世的喧嚣。

中正仁和 素白端方

在满足舒适居住的宅院尺度之外,无庶的建筑还通过这些细节性的刻画传达出中正仁和、理性隐逸的精神体验。

无庶一期由一幢电梯多层,四幢叠院构成,主力户型面积约140-227平方米。巧妙的户型设计使得每户均配有前庭后院,植树栽花,最大限度地融入自然。采光天井的设置,使得客厅更加敞亮柔和。私家专属电梯直达府邸,尊贵之感不言而喻。每户配备专有入户通道,各门各户间互不相扰。生活其间只有群鸟的鸣叫,丝竹的清声,远离俗世的喧嚣。

亚东城地铁现房持续热销

亚东城收官之作五期丽景雅苑,主力户型60-79平方米成品小户型,82-135平方米的景观房一经推出,便受到市场追捧。据相关消息称,地铁2号线有望在2009年底展开试运行,这一消息的传出直接刺激了地铁沿线亚东城五期丽景雅苑的销售。

天启花园 SOHO 春交会亮相

据悉,苏宁银河地产将携旗下住宅项目——天启花园SOHO在展会中亮相。该楼盘将现场排号,领到号牌的市民,将享受优先选房的权利。

位于龙江高度成熟生活配套区域的**天启花园SOHO**,产品为市场稀缺5米挑高创新

阳台等附属面积配置更丰富,大大提升了户型的性价比。此批小户型皆为精装修设计。五期丽景雅苑景观早在去年底已造好,如今一片瓦砾。这是开发商投巨资重塑景观,也是亚东建发集团的“品质升级计划”中的重大举措。

天启花园 SOHO 春交会亮相

户型,面积约在45-65平方米之间,通过精巧的室内创新设计,可以分割成上下两层的两室两厅复式空间,实际使用率达到130%左右。天启花园SOHO共4层,配有4部电梯,全部为板式建筑,南北通透,实为市场上难寻的创新稀

缺SOHO产品。天启花园SOHO平均总价约50万元左右。另外,项目最后10席5.95米挑高沿街商铺,也将一并推出。天启花园SOHO的挑高小户型设计,使室内空间更富于情趣和变化,动静分区泾渭分明,错落有致。

品质为王/热销有道 民国风大盘 万江共和新城 60-162M²臻藏景观现房火热发售

热销经典户型推荐

E户型 面积约133M²
三室二厅一厨两卫
南北通透,双卫设计,主卧套房,方正南,主卧门开向客厅,卫生间可直通厨房,干湿分离,生活便利。

F户型 面积约162M²
四室二厅一厨两卫
南北通透,全明户型,设计精致,带有书房,书房门开向客厅,卫生间可直通厨房,干湿分离,生活便利。

长江大道的3岔路
万元级的精装
周边直抵江浦仅1.5公里

潜心营宅 / 品质为王

这个江北的楼盘吗,做的太精致了!很多第一次到万江共和新城看房的人都会生出这样的感慨。作为第一个被业内人士誉为有精神有气魄的大盘,凡是亲临过现场的人,无不为项目从视觉到内心的震撼而感动,从建筑立面的陶土砖的运用到景观植物的栽种,从绿化御用设计师的大手笔创作到别墅级物业服务的贴心服务,产品的每一处的用心都为人们亲眼所见。对于如此高性价比的产品,精明的购房者自然不会轻易错过良机。万江因为前不久推出的珊瑚红公馆而再次名声大振,缔造了人人称颂的热销神话,这次万江又给我们带来惊喜,推出了二期保留景观实景现房,主力户型为60M²、62M²、117M²、121M²、133M²、162M²。

黄金区位 / 潜力无限

品质是选择住宅的重要因素,交通便捷也尤为关键。被誉为:“第三过江通道第一盘”的万江共和新城占据了江北未来交通动脉的绝佳区位,一旦该通道通车,从万江共和新城到市中心的驾车只需10分钟,周边现有多条公交线路四通八达,便捷的交通体系也解除了人们对过江大桥带来的“敌视之情”。同时,在南京市政府将投资700亿元打造江北新城的规划背景下,除了交通体系的进一步完善外,江北的生活画卷也将逐步

谁高,未来江北与主城区的距离也会随之缩小,而地处江北黄金区位的万江共和新城,也将借助这一“东风”,成为区域内首屈一指的楼盘代表。

臻藏美宅 / 实景现房

为感谢新老客户一直以来的关注与支持,本月万江共和新城加推二期景观实景现房,延续一贯精益求精的精品理念,为更多的人实现江北的居住梦想。

二期景观臻藏大户美宅 景观纯现房 即买即住 3937元/M² 117—162M²民国风高尚电梯公馆 超值均价 限时限量发售

售楼部:江浦江浦路139号

中原地产 中原地产 中原地产

三房只卖两房价 88-100m²小三房 126m²阔四房 准现房 特价发售

三山板块总价最低三房

◎准现房/实景销售 ◎88-100m²3房只卖2房价
◎将军山下/牛首山旁 ◎河海大学旁/全配套
◎105底站/坐享快捷 ◎两房两南/全板式楼

升佛小帽原址,河西奥体 南京国际博览中心江宁区A06板块

3000元购房优惠券!

春交会期间(4月16-19日),现场备券10张,每套可使用春交会组合会费兑换的3000元购房优惠券,机不可失。

100m²三房两厅

城中接待处

金鹰国际购物中心33楼C3 84706377
华泰证券大厦18楼S2 84510616

中原地产龙江店、卓扬店请
96208333 96556550

现场售楼中心 52100555

◎项目地址:江宁区佛城西路(河海大学江宁区105路终点站向西100米)

售楼热线:1、江浦牛首山(江浦) 2、江浦佛城西(江浦) 3、江浦佛城西(江浦) 4、江浦佛城西(江浦) 5、江浦佛城西(江浦) 6、江浦佛城西(江浦)