

南京写字楼市场供过于求局面短期内难以扭转,在此形势之下——

# 只租不售VS租售并举,谁能胜?

## ■ 阅读提示

5月13日,南京国际金融中心正式启动,该项目一改南京写字楼传统的以销售为主的模式,选择了只租不售的新运营模式。这是继去年金鹰天地珠江路一号之后,南京第二个实行只租不售的高端写字楼。与此同时,江苏第一高楼绿地紫峰大厦选择了租售并举的模式,近期正式开始销售,同时进行招租。

戴德梁行统计显示,截至3月底,南京市甲级写字楼空置率已达到2002年以来的最高值25.9%。由于仍有大量的写字楼上市,南京写字楼市场供过于求局面短期内难以扭转。预计到2010年,南京市写字楼空置率将超过35%。在这样的特殊时期,无论是只租不售、租售并举,还是对写字楼运营其他方面的探索都具有一定意义。

## 传统销售模式不行了 供应量太大,市场难消化

长期以来,南京写字楼都是以销售为主。无论是新街口的置地广场、长江路九号,还是南京国贸、城开国际、新世界中心等,以及新街口之外的大行宫长发CFC、山西路商圈和河西新城的大量写字楼,大多以销售为主,然而整体销售并不理想:一方面写字楼与住宅价格倒挂,2007年售价最高的长发CFC等价格也不到2万元/平方米;另一方面,写字楼销售周期更长,在

2006-2007年市场繁荣时,一栋主住宅1个月售空,但一栋写字楼也许要卖上一年甚至更长。据南京网上房地产统计,截止到4月底,南京全市办公用房的存量还有82.8万平方米,1-4月仅售出7.3万平方米。照此速度计算,仅存量就要销售46个月。

全程代理南京国贸的甲骨文机构营销总监孙启贤认为,这主要是因为南京写字楼市场的供应量太大,市场上不

仅有大批老的商住楼,还有大批产业园,后期的商业写字楼量也很多。另一方面是写字楼自身硬件和定位的问题。南京写字楼的投资者其实不缺,通常总价200万元左右、投资回报率能稳定在8-10%的产品就比较好卖,但市场上符合要求的产品较少。目前南京销售情况相对较好的主要是面积较小、价格较低的写字楼,还有部分定位精准大面积出售的产品。

## 彻底与老模式说拜拜 只租不售,长远谋划求突破

5月13日,李嘉诚长江集团附属公司新加坡ARA集团宣布,南京国际金融中心以只租不售的模式正式启动。去年12月,该集团以16.25亿元的价格从招商地产手中整体收购了南京国际金融中心,其总建筑面积约11.2万平方米。在南京国际金融中心之前,金鹰天地珠江路一号是南京首个实行只租不售运营模式的高端写字楼。目前出租率在八成以上。今年第一季度,该项目又成功引进了美国辉瑞制药和日本三菱公司入驻,租金在5元/平米·天左右。此外,金陵饭店少量写字

楼以及金鹰国际未售出的部分都是采取的只租不售模式。ARA集团董事长赵国雄说,选择只租不售主要是考虑到项目长远的运营,目前项目的出租率在15%左右,同时他们正在与11家国内外大企业商谈入驻事项。他表示,受金融危机影响,许多大企业正在缩减开支,南京交通和配套都不错,离上海又近,其较低的办公成本有较大优势。他们将从吸引金融机构一批后勤部门入驻开始,逐步吸引更多的大企业入驻。考虑到只租不售的招商过程以及成本维护,他们在考察项目之初已

做好成本预算。

记者在网查询南京国际金融中心租金发现,低区8-22层租金35元/平米·天以上;中区24-36层租金45元/平米·天以上;高区38-48层租金55元/平米·天以上,面积从150平方米到1900平方米不等。戴德梁行统计数据显示,南京第一季度甲级写字楼平均租金为3.02元/平米·天,环比下跌了6.1%。受金融危机影响,包括上海等大城市在内的写字楼租金都在下降。南京国际金融中心标出的租金,无疑是对当前南京甲级写字楼租金水平的挑战。

## 折中路线能不能成? 租售并举,结合市场与自身特点

江苏第一高楼绿地广场紫峰大厦选择的则是中间路线——租售并举的模式。近期,该项目开始正式对外销售,对外标价2.8万/平米起售,均价高达3.5万元/平米,这一价格将刷新紫峰大厦和云峰大厦保持的2万多元/平方米在南京写字楼最高售价,其对外宣称是800平方米起售,也有部分楼层分割成100多平方米的面积出售。上海绿地集团南京房地产事业部相关负责人透露,目前销售情况还比较顺利,购买者以央企、国企为主。与此同时,他们还通过各种渠道招租,希望引入更多的500强企业入驻,与其世界级中央商务区的定位匹配。据了解,目前已经有渣打银行(中

国)有限公司南京分行、新加坡金鹰集团、新加坡富登金融机构、挪威船级社、韩国LG物流等世界500强企业入驻绿地广场。

戴德梁行南京分公司经理陈永超认为,虽然写字楼只租不售优势比较明显,但并不是所有写字楼都适合这种模式。越是高端的写字楼维护成本越高,而且南京写字楼市场也不太成熟,所有项目都只租不售不现实,需要结合开发商自身情况进行选择。主要取决于开发商的资金实力、现金流情况。在当前南京写字楼市场竞争如此激烈的形势下,在精准定位和拥有突出的位置硬件优势的基础上,选择适合自己的运营模式才能将项目运作好。

快报记者 文涛

模式	销售为主	只租不售	租售并举
定位	传统模式	国际惯例	折中路线
特点分析	传统模式下,国内写字楼被开发商当作了一种“金融产品”。开发商拿地,通过银行争取融资,开发完成后为了尽快保证资金回笼,一般都会将物业产权拆零出售。南京写字楼市场处于成长阶段,以销售为主是必然阶段。但此模式弊端在于产权太过分散,难以统一管理,也不利于项目的成长。	只租不售是国际惯例,有利于保证高水平的统一管理、统一经营,才能更长久保持较高的物业品质。南京出现只租不售模式,是市场逐步走向成熟的表现之一。	并不是所有写字楼都适合只租不售。越是高端的写字楼维护成本越高,而且南京写字楼市场也不太成熟,所有项目都只租不售不现实,需要结合开发商自身情况进行选择。要取决于开发商的资金实力、现金流情况。



## CROSS-HOUSE 蜂巢生活馆

# 买房当买山西路

## 5.25米绝版挑高,90万起奢华两房两厅

(VIP) 东京直递,山西路奢华水晶宫殿/84席双层私人行宫,分秒递减

90万起,可享

- ◎ 珍藏日本水晶宫殿,53-118㎡双层私人行宫
- ◎ 5.25米南京绝版奢侈挑高现房
- ◎ 84户城市超供率贵族私享生活
- ◎ 日本东京东京直递新鲜急送,上层流行圈国际范儿

项目地址:中山北路188号(山西路广场北侧)

贵宾专线:(025)86967666/86999166

**长发地产** 开发商 南京长发房地产开发有限公司

全权营销 中百达(南京)房地产经纪/长发置业



141㎡可变户型设计(上)

141㎡可变户型设计(下)

111㎡可变户型设计(上)

111㎡可变户型设计(下)



山西路