



土地市场“冷胀”中

文/陈真诚

三四月以来,尤其进入5月后,全国冷板一块的土地市场,也出现了局部地区热膨胀冒泡泡的现象。主要如:在北京,有开发商在5月21日经过89轮竞拍,以10.22亿拿下广渠路10号居住用地地块,楼面价约1.5万元/平方米,创造今年北京楼面价新“地王”。在上海,有开发商在4月5日以9.57亿元的高价拿下松江区辰花路15号B地块,溢价幅度36%。在杭州,有开发商在4月30日以7亿元竞得上城区南山路商办用地地块,溢价幅度

高达127%,成交楼面地价46284元/平方米,创新单价“地王”。在大连,有开发商在4月28日以37.48亿元总价连续拿下7宗地块,成为2008年以来的总价“地王”。甚至连声称不轻易在一级市场拿地的万科,也在5月15日、21日,分别以5.5703亿元、13.86亿元拿下无锡新区叙丰里地块、佛山“佛南(桂)2009-015”商住用地(溢价50%)……

或因为政府推出一些优质地块实为难得的资源,就出现了多家开发商争夺局面,一些地块溢价幅度还不小。于是,有人据此大呼土地市场已再次回复疯狂热潮。

客观而言,下结论说目前土地市场已回暖,实在为时尚早。这是因为:首先,其

实只是少数城市土地成交有所增长,而偌大中国的大多数城市土地市场依然很冷。而且,即便在北京、上海等地,也只是少数地块显热,大多数地块成交并不高。即便那些高价地块,大多数依然比周边同类地块的历史价格要低。至于造成高价成交的原因,除部分地块是难得的优质资源外,还有一个重要原因,那就是制度设计上存在缺陷:政府采用的是报价公开、可多次竞价的“明标”方法。只要土地存在两家或以上竞争,就很可能出现轮番抬价的现象。再加上拍卖现场往往营造着紧张的气氛,竞价人在现场容易产生赌徒般冲动的心态而产生非理性竞价行为,因而就可能出现大幅度溢价的情况。再

则,目前真正拍地的开发商并不多,其中大多数是一些大型开发商或国资(或具有国资背景)开发商。据不完全统计,今年以来,全国只有几十家开发商拍了地,或不及全国超过六万家开发商总数的千分之一。近期土地市场有膨胀、炒热的感觉,主要是由于一些舆论在有意无意地造势所致,有的开发商多次拿地被当成了多家开发商拿地。

因此,不能因为部分地区、少数大型开发商拿地、少数地块溢价成交而断定已真正回暖,更不能因此而认定房地产市场已经真正回暖。

(作者系中国著名品牌营销专家、全国工商联房地产商会全国房地产经理人联盟专家)

(以上言论为作者供《金楼市》专稿,不代表本刊言论)

蜂巢生活馆 谱写山西路投资传奇

在地段毋庸置疑的山西路商圈,蜂巢生活馆无疑具备了办公、开店和投资的三项全能黄金价值。

蜂巢生活馆地处中山北路188号,邻近山西路市民广场。周边分布数百家国内知名大中型企业,鼓楼区政府规划未来将吸引世界500强企业入驻颐和路,办公氛围非常浓郁。蜂巢生活馆单层挑高5.25米,户型从61平方米到118平方米不等,分割成两层后,依然阔绰舒适,实用面积翻番。相邻户型可打通,组合之后功能变得更加多样化。

蜂巢生活馆概念起源于日本东京。这个定义意在让南京也拥有诸如东京银座那样的品

质时尚消费场所。蜂巢的公共通道宽度为2.5-3米,避免了常规小户型过道狭窄的问题。项目每层12户配备4部电梯,并且配有公共洗手间,每个细节都为业主考虑得更周详。

小面积的物业投资,投入少,收益显效快。有小面积物业投资经验的张先生在购买过蜂巢后透露了他的投资心得:小面积物业的长线投资,更省时间和精力,蜂巢所在的山西路这个地段投资回报率将会非常高。

据了解,总共仅84户的蜂巢生活馆已热销过半,时间不等人,山西路核心地段更不等人。

明发商业广场 正式引进超五星级影城

6月6日,中影东方进驻明发商业广场签约仪式暨明发达客会隆重开启。它的进驻,不仅将填补区域市场空白、满足周边市民需求,同时影城作为超大型Shopping Mall的主要业态之一,对于项目的商业完善以及未来的人气带动也将起到积极的促进作用。据介绍,此次中影东方进驻的是明发商业广场·环球名店廊的三层,面积达5000多平方米,总座位一千余个,厅内设计仿照欧美样式,带来超凡的观影体验和娱乐享受,让消费者在购物狂欢之余,体验全国顶级水平的现代影视放映技术带来的冲击与震撼。2007年开业的常州中影东方,年营业额过千万,其人气之鼎盛程度

显而易见,堪比德基影城与华纳影城。

除中影东方之外,明发商业广场还引进了逾18000平方米大型超市、约8000平方米主力酒楼、超7000平方米品牌电器,同时,世界知名百货、国际连锁大卖场、建材巨头等世界知名品牌也将倾力加盟。

明发商业广场即将推出的“环球名店廊”是整个项目最高端的一个街区,规划以国际品牌折扣店为主。类似于上海的奥特莱斯,汇聚国际顶尖品牌,云集全球名品,引导国际级高档消费文化。在地段方面,位于整个项目的核心地段,既连接项目主入口,零距离贴近站东路,可谓真正的双面流金旺铺。

奥斯博恩 59套叠加别墅亮相

在别墅产品全部现房实景绽放后,奥斯博恩将精力重点集中在了产品的优化设计和细节改造上,如今,叠加户型产品经过升级改造之后,再次成为购房者关注的焦点。奥斯博恩顺势,隆重推出保留59套典藏别墅,其69万起售的价格优势、现房实景的品质感受、时尚健康的运动概念、服务升级带来的价值支撑将在别墅市场中再创佳绩。

一直以来,奥斯博恩从来没有停止对别墅产品品质的坚持和追求,为了让购房者直观地了解产品的品质,奥斯博恩坚持现房发售、实景营销,

此举获得了看房者的一致赞赏。据悉,这批叠加房源总价69万起售。

15万平米运动公园作为项目最大特色,最丰富多彩、最多元化的运动设施和运动乐趣将征服每一位来过奥斯博恩的运动爱好者。针对业主的生活需要目前已完善一定配套:周末两天开通往返主城区的社区班车;日常餐饮上周一至周五为业主提供简餐;作为小区配套的教育资源,已成功引进了南京金陵双语幼儿园。另外,会所也将对业主和意向客户举行开放月活动,目前贵宾消费卡正火热申领中。

依云溪谷 270°醇墅现房公开

招商·依云溪谷“墅立方”先后二次开盘售罄,创造了别墅销售的新纪录,2009年以6个多亿的销售额持续领跑南京别墅市场!而今,具有示范作用的招商地产再度顺势推出——“270°醇墅”,实现现房载誉公开。

招商·依云溪谷204套墅立方一个月内全部售出,实现销售金额近4亿元。而今,具有示范作用的招商地产再度顺势推出——“270°醇墅”。作为南京最大的双拼别墅区,双拼一直是招商地产在南京精心打造的经典产品。

270°醇墅,墅如其名,依云溪谷的双拼独栋化设计赋予了其他物业类型无法企及的三面采光,270°环幕宽景,舒畅的极目远望决定了醇墅的至高生活品质。依云溪谷每户均拥有4-6个露台,分布在建筑的各个立面,层层退台的设计让建筑错落有致的同时,更令空间通透空灵;多重露台设计,也为生活演绎了无限可能。为了充分满足客户对双拼别墅的需求,主人二楼,孩子三楼的设计让家庭的每一位成员留足了各自的独立生活空间。

无庶

南赏瞻园 北居无庶 / 玄武湖畔名士居 一宅一院一方天

花开邀赏

无庶一期大雅之苑, 6月21日全城公开, 诚邀预约品鉴!

“藏风聚气, 三生福祉”无庶项目推介会同日于紫金山庄钟山厅盛大启幕, 入场券限量发放中。

香港易学大师麦玲玲亲临推介会现场, 全面点评项目, 深度剖析楼市、股市及个人投资发展趋势。

紫金西麓, 玄武东岸, 家家有院, 户户见天

- ◎ 太平门溪岸华贵, 成熟社区大隐生活
- ◎ 近中央奥体建筑, 外滩畔新景观, 气度中正仁和
- ◎ 创新中西混搭风格, 由内入外, 自然融入
- ◎ 独栋式, 现代园林建筑, 四合院新推, 静而不寂, 空境盎然
- ◎ 住宅定制化规范文件, 精装修精装设计, 独立入户通道
- ◎ 近地铁, 名校, 中央公园, 规划生活空间

TEL: 86967999/84519999

销售中心地址: 锁金村9号(情侣园对面)

开发商: 南京长发房地产开发有限公司

全程营销: 南京·百达房产经纪代理/长发置业