

# 《金楼市》独家调查寻找火热楼市“冷点”——

# 200多万一套,南京部分高价楼盘骑虎难下

## 楼市怪状

### 冷点一 同是2万元/m²,月牙湖卖不过奥体以南?

全球金融危机下,一股投资保值热席卷楼市,使得南京不论土地、还是房产价格都经历了一轮疯涨。这样一年4000-10000元/平方米的涨幅是真有居住需求的“实涨”?还是投资热所带来的“虚涨”?

《金楼市》独家调查发现,已有一些楼盘出现了“卖不动”的迹象,尽管它们位处城东、主城、河西等业内公认潜力的地段。开盘价动辄就比此前预估高30-50万元,总价频频超过200万元,就连一些具备一定经济实力、本打算改善居住的高收入家庭都被吓跑,多家主城高价楼盘骑虎难下预示南京楼市本轮涨幅已成“强弩之末”。

### 冷点二 规划已出,新盘1.6万元/m²为何乏人问津?

在今年火热的楼市中,能勉强找出第二家销售“平淡”的楼盘在下关。截至昨日,网上房地产显示,楼盘2号楼、3号楼的销售率分别为59.87%、46.97%;5号楼的销售率为21.91%;1号楼的销售率为82.9%,整体销售率在50%左右。

今年7月,位于奥体以南、目前离主城最远的河西仁恒江湾城以1.5万元/平方米、200-400万元一套价格开盘,创造了2009年楼市最火爆的场景,600套房源一下抢完,其后期200套房源随即跟上,价格涨到1.7-2万元/平方米。

然而这并不意味着南京所有楼盘都能卖2万元/平方米。今年11月初,城东光华东街一家楼盘上市,因为记者有亲戚住在附近,想在此给儿子买一套结婚,记者特地实地走访了该楼盘,初步判断是:地段很好,能看见城墙,走5-10分钟就是月牙湖,周边环境安静,离新街口打车也不过15元上下。

至于2万元/平方米,2005年南京市集庆门内紧挨城墙的一块地就卖了5400多元/平方米的楼面地价,当时就判断城墙边上房价要过1万元/平方米,再加上这四年一过,南京还有什么房子价格没有翻倍?内城墙以内卖2万元/平方米长远来看肯定“正常”,更别提这价格还带装修。

记者由此给这位亲友的建议是“可以买”,但此后两周内,记者不断接到短信,推销的正是这家楼盘。怎么?卖得不好?凭记者以往的经验,开盘后1-2周还要发短信的楼盘多半都开盘并未达到“热销”。

果然,网上房地产的统计数据 displays,截至昨日,该楼盘01栋销售率70%,02栋销售率21.46%,03栋销售率39.9%;04栋还没推向市场,面市的房子一共不到200套。“卖了两个月销售30%-40%从往年来看也不算特别慢,但今年就不好说了,至少跟仁恒江湾城来比,肯定落后了。”面对记者的疑惑,一位业内人士同样认为:这样的现象值得关注。

“你说,一个离市中心打车15元和40元的地方相比,前者卖2万元/平方米,后者就算便宜点1.8万元/平方米,就算后者的品牌好,但按照房地产“地段地段还是地段”的价值理论,难道前者真不如后者?”这位业内人士分析认为:这家楼盘80多平方米的中小户型卖得好,但120多平方米的大户型走得慢。“也许城东多年市政设施未见大动作,使得一批城市新的实力群体没有人驻该地区的意愿,而原有住户又只需要增一套小房给长辈或子女,因此高总价受到冷落。”

## 记者调查

### 临开盘一涨20-50万元——购房人大呼“接受不了!”

这些原本市民心目中的最好的主城楼盘为啥“热点不热”?以下关的楼盘为例,“今年5-6月我问的价格是1.2-1.3万元/平方米;后来找内部人打听到,开发商想卖到1.4万元/平方米,我算了下,120平方米总价168万元,还能接受;结果开盘1.6万元/平方米,总价192万元,一下子就多了24万元。我接受不了!”一位住在附近的准购房人告诉记者;开发商这样凭空涨价让他对其真正价值产生怀疑。

同样,位于徐庄软件园的一家楼盘近期也开盘,价格过了1.5万元/平方米,而此前不少关注的市民心理最高价位仅在1.1-1.2万元/平方米,仅其去年价格仅7000-10000元/平方米。“开发商称卖得还不错,但销售结果未上网还看不出来。不过可以肯定的是,这家楼盘如果本来蓄水客户有1000人,现在至少跑了50%-60%。很简单,与上批购买价格差距太大,一来购房人心理不直,二来购房人觉得风险也大,万一跌了2000-3000元/平方米,前面买的还赚,亏的只有现在这部分人。”一位业内资深的营销负责人告诉记者,楼盘即使预期市场价在几个月能涨到多少,但稳步提价依然是必须的,因为这样才能使楼盘在每个价位上都有实际

## 总价格超200万 高收入群踌躇不决

小秦在南京买房结婚四五年了,他在一家设计院工作,年薪15万元。他住在主城的二手房只有80多平方米,这几年还完贷款手上还结余了20-30万。眼看房价飞涨,他和妻子也想换套大房子或者再买一套90平方米的接老人来宁居住,将来留给孩子。他十分关注上文提到的鼓楼区这家楼盘,140平方米的户型他和妻子看了又看,不过一打听价格,1.8万元/平方米,25.2万元啊!

“老房子就算按1.2万元/平方米卖出,96万元,加上手上30万元,还要贷126万元!”秦先生算了一下,就算贷足60万公积金,还要再贷66万商业贷款,月还款要达到9100多元。即使是不卖老房,改成新买一套80平方米的新房,总价160万元,还是要贷款130万,月供还是9000多元。

“虽然我平均每月有1.2万元收入,我妻子有3000元,但我的钱不是都按月存的,有的要等年底才有,平常每月稳定的家庭收入也就1.2-1.3万元,还要负担小孩,月供9000元实在是多了。”秦先生和妻

子想来想去,考虑老人万一生病还需要出资,单位效益也不能保证每年都好,最终放弃了买房。

## 江湾城奇迹背后 多是“多套房人”在投资

那么,仁恒江湾城的热销奇迹又是从何而来?一位业内人士提示记者去看该楼盘的交付时间。一期已售罄,预计2010年年底交付,二期预计2010年推出。“你想想,购买的这批人会等着住该楼盘的房子吗?他们会是只有1-2套房的人吗?”这位业内人士分析告诉记者:仁恒地产在南京陆续开发梅花山庄、翠竹园等多家楼盘,每次新盘推出,老客户的捧场率都高达60%-70%。表面看是企业品牌效应好,实际上是这部分客户购买力非同一般。

比如老客户原来住在仁恒翠竹园,他如果只有这一套房,他会现在就把此房卖掉、去等明年年底才交付的、离主城更远的江湾城吗?显然,他要么还有别的房子可以居住过渡,要么就是在不卖老房的前提下另外筹资购买。这类客户买房即使是属于“改善居住”,也基本都是手上有两套房的房主,否则根本调度不过来。

按照南京市最新界定的“改善性购房”,必须是:市民只有一套,且卖掉该房再买新房。这些客户显然都在新政里都被划出了自住区甚至改善区,被划进了楼市的“投资区”。

## 本轮涨势已成“强弩之末”?

记者从南京市一家网站获悉,该网站举办的大规模看房团一直都很热闹,但就在年末这几日的最后一次看房报名中,一共发出6辆大巴,其中江宁线满满4辆大巴人挤人,河西线江北线却只各发出1辆大巴。

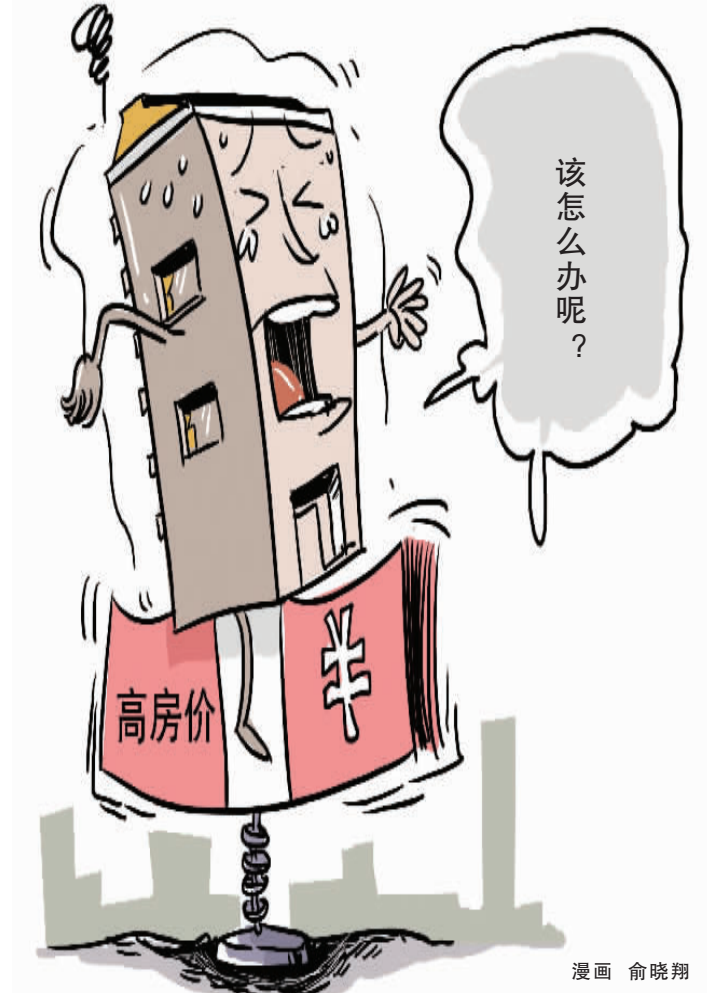
“河西较高的房价和江北较虚的房价已把大量购房者逼到了江宁。”该网站评论认为:虚高房价已导致这些片区的刚性需求“结冰”。虽然江宁地铁盘直逼万元大关,其他非地铁盘的房价也水涨船高,但照样门庭若市。

比如江宁托乐嘉街区,去年低谷价6000-7000元/平方米,今年开盘8000多元/平方米,也就涨了30%多,算全南京最少了。所以年末,仙林、江宁一些楼盘以1000-3000元/平方米的幅度在涨,但业内认为:这只是板块比价效应带来的补涨,并非整个楼市还在延续“疯狂”。

就明年的楼市形势,亚东建发副总裁刘成刚认为:“购买力依然存在,甚至超过我们的想象。但本质上,不是现在嗷嗷待哺的刚性需求,它们无法支撑目前的房价。”从南京二手房市场上来的消息,今年全年成交二手房10万套,“现在的超常成交也已是强弩之末。”南京我爱我家房屋置换有限公司市场部经理舒莉莉如是说。

至于这些“骑虎难下”的楼盘,“一时是不会降价的,因为去年市场太好,贷款又松,开发商积了好些资金,够撑一阵的。”南京工业大学不动产研究所副所长吴翔华表示,如果房贷额度明年没有收紧,那它们会被新一轮迅速上涨的房价泡沫所淹没,不会再想起今日的担忧和尴尬;但如果贷款额度收紧了,预计至少要到明年下半年甚至2011年,这些楼盘房价才会渐渐颓势。因为泡沫也要吹大到一定程度才会破,但它们应是本轮涨势的最后的一拨。

快报记者 杨连双 孙洁



## 380万元买什么?

# 不容错过的翡翠湾美式纯独栋

### 提醒:即日起认购,每户额外优惠十万元



## 山水云房第三季花庭洋房·最后两栋臻贵呈现

宁静的时光,瑰丽的山峦、潺潺的溪流,弥漫松饼清香的小店,慵懒的阳光以及悠闲的人们.....

久居喧嚣都市,不由向往私密、专享,透露着卓尔不凡的洋房庭院生活。但回到现实,我们未免更习惯了繁华,离不开便利,依赖都市的无所不能,被赖以生存的现代空间所限制。那么,怎样才算是完美的现代人居?也许就如山水云房,坐抵浦口繁华核心地段,独树优雅静谧品质社区,充分糅合生活趣味与城市交通脉动,将悠然心情融于都市丰盛间,仿若一颗璀璨的明珠,点亮江北之畔的人居心情,诠释人居完美形态,打造21世纪城市居住新地标。



作为浦口区高端住宅的标杆项目,山水云房的稀缺价值和未来发展空间是市场公认的,而作为南京最后一季的庭院洋房,项目更是将建筑和景观的价值挖掘到最大化。



对于项目来讲,相较于前两季花庭洋房,这次第一季产品特点更加突出,景观视野更做了最大化的提升。山水云房第三季花庭洋房更以多元化人居环境理念,将别墅级指标严格贯穿于建筑中,超节能标准的双6毫米加12毫米中空LOW-E玻璃与断桥铝合金窗、德国博仕智能化系统、德国诺托门窗五金件等等,加之私家前庭后院、层层退台、户户窗下花池,荷叶浮动的层叠溪水,给生活带来一次全新的洗礼,为心灵做一次愉悦的SPA。

除人文美筑,自然风景之外,山水云房在生活配套中更是做足了功夫,与项目紧邻的,总面积6万平方米,投资近10亿,未来将引进旗舰店、亚洲级品牌精品店、高端电影院线、顶级餐饮休闲、品牌KTV、肯德基汽车餐厅等各种休闲娱乐的大型城市综合体——澳林生活MALL即将启动,它的到来,不仅将分担南京主城区城市功能,更能为近郊山水云房,带来前所未有的生活休闲体验及升值保值空间。



纯独栋别墅总价380万元起售?

你没有听错。在市中心一套普通公寓都要三四百万,远郊大独栋别墅动辄千万级起售的当下,位于仙林东路6号的美式小独栋翡翠湾仅380万元起售。

并且,即日起认购每户还享受额外10万元/户的优惠。总价最低的一套别墅,总房款不足370万元。

而据销售现场传来的消息,自样板间开放后翡翠湾迎来了第二波小高潮,目前来访客户络绎不绝,由于大多数楼盘会在首次开盘后迅速升值,目前大多数客户都在争抢首批别墅。

据悉,翡翠湾全部为美式小独栋建筑,主力面积在300-400平方米左右,最低380万元起售,内部认购火爆进行中。



380万元起售——城市别墅美式小独栋来了

“样板间开放以来每天都有数十组客户来访,有不少项目还在施工阶段就经常开车过来打听,售楼处公开后,第一天跑来预约登记。”宝地置业营销总监唐繁表示,之所以大受关注,与翡翠湾城市别墅第一居所的区域优势、小独栋的产品优势和总价优势大有关系。据测算,目前翡翠湾一套306平方米小独栋的总价仅为380万元不到,而目前楼市上的独栋产品多为600-1000平方米,总价动辄在千万元以上。

据了解,翡翠湾位于仙林东路6号,紧邻南京大学仙林小区和正在建设中的夏普科技园。从中山门出发沿仙林大道一直开车到项目现场,20分钟即到达。整个小区是美式别墅群落,为户型面积在300-400平方米的小独栋产品,此外每户还有250-400平方米的庭院赠送。

限时特惠——现在认购每户再省下10万元

为了回馈客户,宝地置业近期作出决定,在内部认购期间,每一位客户将在现有房价的基础上,再优惠10万元。这意味着,目前总价最便宜的一套别墅,户型约306平方米,总价380万元起,在享受认购优惠后,最低总价仅不到370万元。

“不过这项优惠仅限于内部认购,等到翡翠湾正式开盘后,优惠不会再继续。”唐繁说,在样板间开放后,已经有近70余位客户递交诚意金,目前内部认购已经开始,10万元优惠政策仅针对内部认购期间的客户。

而一位长期关注翡翠湾的地产分析人士认为,今年10月以来,南京住宅价格飙升,江宁过万、河西城



项目实景

东奔2万,新街口过3万,已经出现泡沫警示,相形之下,一些价格合理的别墅、商铺反而值得购买。以翡翠湾为例,300-400平方米的建筑面积,附带250-400平方米的庭院花园,总价仅380万元起,具有绝对性价比。若再有10万元优惠,就更超值了。可用省下的钱再去买一套郊区小户型的首付。

历史罕见 第一居所错过就没有了

唐繁告诉记者,翡翠湾距离明年5月将开通的地铁2号线东延终点站仅2.5公里,驱车20分钟即可抵达中山门,这种迅速对接主城的区位优势,是很多远郊别墅不能媲美的,翡翠湾成为难得一见的城市别墅第一居所。

就在本月19日,仙林板块的金鹰天地仙林店已正式开业,鼓楼医院也在紧锣密鼓施工中,预计2010

“户型设计上特别邀请G.F.S英国杰斐士建筑设计公司设计,因此才在300-400平方米的独栋面积内,完全实现了700-1000平方米大独栋所享有的空间。此外,开发商对每户庭院进行精装修更是不惜巨资,每户精装标准就高达近20万元。”

杨连双

“户型设计上特别邀请G.F.S英国杰斐士建筑设计公司设计,因此才在300-400平方米的独栋面积内,完全实现了700-1000平方米大独栋所享有的空间。此外,开发商对每户庭院进行精装修更是不惜巨资,每户精装标准就高达近20万元。”

杨连双

“户型设计上特别邀请G.F.S英国杰斐士建筑设计公司设计,因此才在300-400平方米的独栋面积内,完全实现了700-1000平方米大独栋所享有的空间。此外,开发商对每户庭院进行精装修更是不惜巨资,每户精装标准就高达近20万元。”

杨连双

“户型设计上特别邀请G.F.S英国杰斐士建筑设计公司设计,因此才在300-400平方米的独栋面积内,完全实现了700-1000平方米大独栋所享有的空间。此外,开发商对每户庭院进行精装修更是不惜巨资,每户精装标准就高达近20万元。”

杨连双

即日起认购,每户额外优惠十万元。目前357m²样板间已正式开放。

一期房源仅12幢

项目地址:南京仙林大学城仙林东路6号

开发商:江苏宝地置业有限公司

VIP专线:84840088;85726388

杨连双