

有房总比没房好

盘点

之
妥协·蜗居

越住越小

一部《蜗居》道尽了普通人的辛酸购房经历,展现了大城市众多首次购房者的生活状态。

回顾2009年南京楼市,由于房价超出承受范围,许多南京人不得不降低购房面积,购买低总价小户型蜗居。另一方面,天价豪宅越来越多、经济实惠的小户型却越来越少,想蜗居并不容易。商品房小户型房源不足,二手房小户型成了抢手货,结果年度二手房成交套数历史上首次超过商品房。

房子越来越小 婚房缩水20多平方米

小陈和小敏都是南京著名高校研究生,毕业后在南京工作两年多了,早就准备在今年买婚房,2010年结婚。参照年初南京楼市行情,考虑到生活交通方便,他们计划在主城区买一套总价60万元左右约80平方米的两房。

大半年过去了,他们都没找到位置和价格都满意的房子。小陈说:“主城区根本找不到符合要求的新房,不是价格太高,就是房子面积太大,要不就是位置太偏生活交通不便。”随后,他们不得不转向看二手房。然而,随着房价的一路上涨,到7月,他们发现主城区已找不到1万元/平方米以下的房子了。他们不得不在面积上降低标准,8月在龙江买了一套不足60平方米的二手房,比计划少了20多平方米。“没办法,再不买这些钱只能买更小的房子。”他说,实在没想到市场会变化这么大,才半年20平方米就“涨没了”。

小陈的遭遇并非个案,他身边有三位朋友和他情况类似,都在今年买了小面积的房子。“我们算幸运的了,买慢了连五六平米的小房子也买不到。”小陈告诉记者,他还有一位朋友想买类似的房子,看了两个多月房子了都没买到。

小户型新房少 二手房成年轻人首选

南京网上房地产数据显示,2009年各月份成交商品房的户型中,120平方米以上的大户型明显高于120平方米以下的中小户型。其中11月南京成交的1万1千多套商品房中,120平

方米以上的占比超过了50%,而80平方米以下的只占9.71%。

难道南京人不愿意买小户型,都喜欢买120平方米以上的大户型?业内分析,其实想买低总价小户型的年轻人非常多,大户型成交占比高是因为今年小户型太少。此外,商品房小户型以酒店式公寓居多,动辄2万元/平方米,即使有房源首次购房的年轻人也买不起。

于是二手房小户型成了众多年轻人首次置业最后的“救命稻草”。截至11月底,南京市二手房成交了750多万平方米共9万多套,套均面积只有80多平方米。截至12月22日,南京市二手房成交总量达到了100203套,是2008年的2.7倍,2006年的2.1倍。至此,南京二手房成交套数历史上首次超过了商品房(同期商品房成交总量95550套)。

中广置业副总经理费立平认为,需求旺盛的二手房小户型房源也比普通房源紧,单价也更高,要买到合适的二手房小户型也要看运气。

记者调查发现,相比新房和涨幅较大的新城区次新房,一批城中老二手房性价比突出,更适合年轻人首次置业的自住需求。缺点是升值潜力小,户型设计不太合理客厅小。

今年新房、次新房房价涨幅每平方米三四千甚至上万元,而城中老房子涨幅基本在2000元/平方米。相比江宁、江北和奥体。城中老小区不仅交通方便,而且配套齐全。而老小区的缺点则在于户型不合理,物业落后。不过,综合多种因素考虑,新城区配套还不成熟的情况下,目前城中有不少老二手房的性价比要超过新房和次新房。 快报记者 文涛

盘点

之
妥协·出城

越买越远



“本来打算在江宁买房的只能到浦口,本来打算买浦口的只能买六合,依次类推,这也是当前购买力快到极限的表现之一。” 李荣荣 制图

一项调查“以当前南京商品房均价为准,您认为南京一个家庭多少年可以买一套90平方米的房子”,结果显示,认为需要20年以上的比例最多为48%。正因为如此,那些留在南京的首次置业者不得已选择在南京主城的外围区域购房。过去,这些所谓的外围区域大多是指河西、宁南、仙林、江宁和江北,而现在这个外围更被放大,比如铁心桥、油坊桥、板桥、尧化门、六合甚至还有安徽的和县都已在2009年进入越来越多人的购房视线。“有比没有好”是记者遇到的很多购房人对于楼市和房价妥协之后的唯一想法。

现象

这些地方骤然火起来了

2月,新尧新城

2月,由栖霞建设开发的位于城北尧化门中心的上城风景率先推出一批房源,108平方米小三房总价不过60万左右,不仅吸引了众多当地人,而且还吸引了仙林以及城北的部分购房人群。原因当然是其尧化门的价格低谷优势。

4月,油坊桥

油坊桥实际上是雨花台区的一个成熟小镇,当地都以集体土地房为主,正因为如此,该区域房价一直较低。楼市早春,七彩幸福里再次开盘,300套房源1天内全部售完。因为濒临河西南部区域,该项目也就“傍”上了河西,但价格却不是河西一半,热销原因可见一斑。

9月,铁心桥

几年前,蓝岸尚城作为

第一家商品房进驻铁心桥,推出的均价8000元/平方米挑高房源在年轻人中激起不小反响。今年万科的进驻让名不见经传的铁心桥,更备受购房人关注。

10月,安徽和县

碧桂园从9月首次亮相南京至今不过短短三个月不到,该项目已成功实现超过7亿元的进账。事实上,香泉湖板块的开发早已有之,只不过尚没有这么大的声势,而碧桂园的到来,让别墅市场西进成为现实。

11月,六合

11月,江北成交量高达35万平方米,其中六合表现尤其突出,总成交面积14.7万平方米。六合为何会火?首先源于长江大桥收费站的取消。还有一些投资人看中这里的盆地价格。此外,一个重要原因就是江宁、江北房价

都在快涨。今年年初,桥北房价不过三四千,近期均价已涨至7000元/平方米。这一背景下,本来打算在江宁买房的只能到浦口,本来打算买浦口的只能买六合,依次类推,这也是当前购买力快到极限的表现之一。

12月,板桥

今年最后一把火,来自板桥,金地自在城的手笔。开盘当天632套房源全部售空。南京金地相关人士告诉记者,在金地自在城购房的有当地的改善客户,有市区的首次置业客户,也有市区改善的客户,也不乏投资者。

板桥新城因为临近河西奥体南部,所以从一开始亮相这里就被定位为与河西一体,被称为“奥南”,并做出了这样的暗示:与正统河西上万元的房价相比,这些“傍河西”板块的价格还是购房者所能接受的。

分析

买那么远,未来有保障吗?

南京外围区域过去不为人认可的板块纷纷在2009年登上台前,业内人士认为,购买力达到极限是推动这一进程的主要原因。

“由于土地拍卖外延了,明年的供应集中在这些地区,供应量、价格、规划,这三大因素促使外延的这些新区逐渐成为明年的楼市热点。”业内人士深人士王小军认为,也许热点区域还为时尚早,但这些区域逐渐成为楼市供应主要区域会成为可能。这里所指的热点包含两层,一是价格相对较低,普通购房人的买房区域被迫外延,二是新区的发展潜力使得投资者蜂拥而去。这些区域具备了

在未来吸引自住客和投资客的双重功能。对自住客来说,相当一部分外围板块良好的规划前景,对投资客体现在楼价的不断高涨与区域的规划利好上,值得长期持有。

南京房地产开发建设促进会秘书长张辉对此也极为认同,这些外围区域土地储备丰富,比如板桥,储备地块规模达到700-800万平方米。南京不断往外扩张,主城范围内包括河西、城南、城东的供应量趋紧,其他地方无房可卖,但很多人不得不买,去哪里,只能去外围板块。他举例说,“老城要是每年有1000万供应量,河西就没价值,老

城只有几十万,河西的机会就来了。河西要是每年有1000万供应量,外围就没价值,河西只有100多万,外围的机会就来了。”

事实上,外围板块能否形成规模还要打上问号,这些区域会存在风险吗?王小军坦言,其实远郊的房子风险更大,在市场转向时,一定是这些区域先调整。一般而言,风险总是与热点相伴而存在的。所以,他建议购房人如果打算前瞻性地去看外围板块买房,应该尽量买一些规划靠谱的、品牌开发企业开发的、价格被拉升不太多的以及周围基础配套完整的楼盘,以降低风险系数。 快报记者 费婕

获奖楼盘巡礼

鸿意地产:名盘闪耀版图扩张



皇册家园

鸿意地产成立于1994年,公司秉承“精致生活,精心建筑”的开发理念,严格管理,规范运作,积极创新,勇于开拓。经过10多年的励精图治,发奋图强。鸿意地产项目遍及南京、苏州、无锡,开发面积已达200万平方米,已发展成为江苏省内最具知名度的房地产品牌开发企业之一。

对于每一个作品,鸿意地产都倾尽全力精耕细作。位于龙蟠中路南段的枫丹白露绿化率超过5%,被评为2001、2002年南京市十大明星楼盘之一。在整体市场低迷的2008年,其位于城东的大型住宅小区鸿意星城荣获“2008年南京房地产销售排行榜城东板块销售面积和销售金额”双

冠军;与秦淮房地产开发公司强强联手打造的皇册家园,2005年和2006年连续两年领跑城中,今年推出的三期南第品质全面升级后,成为南京城中传世大宅的巅峰之作……

业内人士分析,正是这种对产品品质始终如一的专注造就了鸿意地产的不断发展,持续壮大,造就了其作为一个负责的开发商的美誉。

在南京取得成功的同时,鸿意地产勇于开拓,在苏州和无锡也取得了巨大成功。先后成功开发了苏州高尔夫花园和宝石御景园,无锡金色江南、财富广场、金洋花苑、东成水岸和新天地商业广场等项目,这些项目均取得不俗的销售业绩,鸿意地产品牌影响力不断扩大。

今年,鸿意地产在南京的发展又获得了突破性进展。9月16日,经过35轮竞拍拿下了江宁区科学园片区的开源路新地块。9月28日,鸿意地产与南京交通建设投资控股集团正式签订关于仙林地块联合开发项目。强强联手,首次进入别墅市场。相信随着版图的扩张和新领域的尝试,鸿意地产明年将取得更加辉煌的成就。 (文涛)