

明天,备受地产巨头垂涎的河西“巨无霸”——No.2011G07地块将举起拍卖锤。这个位于河西“海峡城”内的低价44.72亿元的地块,自2月1日被南京市国土资源局挂牌后,业内一度风传世茂地产早已“捷足先登”,而万科、万达等“抢地实力派”也在虎视眈眈。不过,就在地块拍卖的前三天,南京市国土局又增加了两条竞标限制条件。限制条件一出,业内纷纷猜测该地块已被内定,之前参与签订海峡城意向协议的世茂地产中标几无悬念。



漫画 张冰洁

44.72亿河西巨无霸地块 拍卖前三天又设新“门槛” 世茂摘地或无悬念

优质“面粉”引来众大鳄抢食

即将于明天拍卖的No.2011G07地块,处于今年河西重点打造的“海峡城”内,为商住两用性质,占地面积340991.9平方米,综合容积率2.76,楼面地价4752元/平方米,其中住用地面积193333.8平方米,被业内称为“巨无霸”。

南京河西新城建设指挥部有关人士曾透露,海峡城将是今年的打造重点,建成后入驻不少于500家企业,发展前景无限。“上海的外滩新城、杭州的钱江新城等都是依托得天独厚的滨江资源,成为全国知名的滨江高端住宅区,但在南京目前还没有这类新城。”南京中百达房地产经纪代理有限公司市场总监胡秀兰分析,此次的“海峡城”内地块江景资源优越,有望成为滨江高端住宅区域。

政府强力规划配套推动,加上相对低廉的楼面地价,让其成为业内看好的优质“面粉”,引来

世茂、万达、万科等多个地产巨头“虎视眈眈”。此前有消息称,“海峡城”去年已经和海峡建设投资有限公司签订了意向协议,而这家公司正是由香港世茂集团牵头,新鸿基地产、恒基兆业及台湾远雄、东元等企业投资组建的,其在福建、成都等地已经有运作海峡城的相关经验。因此,业内多猜测世茂中标的几率比较大,但也不排除黑马出现的几率。毕竟,去年底长江世纪金源提前“预定”的江北地块就遭遇了雅居乐横刀夺爱。

限制条件出炉,“黑马”萌生退意

在2月1日的《南京市国有建设用地使用权公开出让公告》中,No.2011G07地块附加着一个条件:“该地块中的办公用房2/3须销售或租赁给台资控股的高科技企业,并经河西指挥部同意”。这一条件在业内看来“颇为苛刻”。到了2月28日,国土部门又做了两条补充公告,要求竞买单位应熟悉台资高科技企业

并具备引进台资高科技企业入驻“海峡城”的运作能力;此外,竞买单位在报名前应提交一份关于引进台资高科技企业入驻“海峡城”的招商方案(详细说明在引进台资高科技企业方面的运作思路),供河西指挥部会同相关部门审查。对此,不少企业表示或将退出此地块的竞拍。

“这样一来基本上没有悬念了,除非之前早有准备的世茂,别的开发商要临时出招商方案也来不及。”世联地产策划经理王菊芬如此分析。河西仁恒江湾城、御江金城等楼盘的销售负责人均表示限制得这么严格,此次拍卖出现“黑马”的几率已经很小。万达地产的一位南京高层也明确表示没有竞拍此地的意向。万科的相关负责人则没有给出明确答案。河西一家楼盘的开发商甚至大胆猜测,海峡城地块很可能出现只有一家房企前去拿地的情况,那就是底价成交。

而不管此次该地块花落谁家,未来是否能够实现预期的500多个企业入驻,无疑是一项艰巨的挑战。快报记者 周映余

»业内动态

长三角房地产发展年会圆满落幕 地产商转战三四线城市

2月24日下午,由搜房网承办、现代快报南京地区独家支持的“第十一届中国(长三角)房地产发展年会”在上海四季酒店举行。万科、绿地、朗诗等品牌房企代表、复旦大学房地产研究中心主任尹伯成等近800位地产精英就今年国际国内经济形势变化以及房企的应对发展之道展开讨论。会上,楼市调控常态化、掘金三四线城市、转战商业办公产品等成为业界热议的话题。

高端盘成交大缩水

招商地产上海公司总经理吴粤坦言,目前面临的限购政策是史无前例的,“我们的客户,70%-80%在限购令出来后就丧失了购房资格,市场成交量急剧萎缩。我估计,三四月份之后,房源均价会有一定幅度的下降。”

上海同策房产咨询股份有限公司董事长孙益功也透露,从春节到现在,同策监测了在上海销售的60个项目,江苏地区40个。结果显示,这些项目的成交量下滑80%。

搜房网总裁兼CEO代建功就中国房地产市场现状发表了主题演讲。他指出,房地产调控是“十二五”规划涉及到的重要方面,未来



一段时间里,调控也将成为常态。

商业办公楼明显升温

新聚仁机构董事长李嘉政坦言,限购会让资金往三四线城市流动,“这两周我们在三线城市销售非常好”。与此同时,万科、金地、朗诗、金地等房地产开发企业均表示会进一步在三四线城市布点。宝华集团副总裁杨健透露,宝华已经深入到二三线城市,“春节以后,上班的第二天,我们就跑到了苏州、绍兴、海宁等地。”

“过去企业75%-80%都是住宅,现在不行了。”杨健等不少开发商表示会加大商业物业的开发力度。李嘉政也表示,高铁完善以后,上海、杭州、南京办公楼市场将进入一个上升通道。据悉,在上海、南京等地,商业办公楼的市场成交量较往年同期明显升温。在南京,近期明确有商业物业推出的项目就已经超过30余家。快报记者 周映余

»投资报告

四类物业难成楼市“避风港”

日前,酝酿多日的南京楼市新政终于落地。新政不仅限购、限贷,还全面覆盖一二二手房。消息一出,众多置业者,尤其是手有闲钱却没有更好投资渠道的“房虫”们感到茫然:今后到底如何买房子,到哪里买房子,又买什么样的房子?这时候,“买商用物业”“到南京周边城市买房”“买旅游地产”“买小产权房”等这些曾经的小众话题,随着调控政策的日趋严厉,大有普及的势头。

商用物业:投资风险仍在

记者走访发现,随着限购令一声令下,一些带酒店式公寓、办公用房的项目比住宅项目更热闹。据不完全统计,全市目前已经确定上市的写字楼商业项目已经超过三十家。城中板块的长江路九号,河西板块的万达广场,城北的金域中央街区,江宁的东方红郡、翠屏国际金融中心等多个项目值得期待。向来擅长商业体打造的万达也预计在今年三四月份推出商住两用的SOHO写字楼和部分底层商业。

风险提示:新景祥营销机构副总何晖认为,从保值增值性来讲,住宅类物业仍然要优于商用物业,商业地产品质良莠不齐,而目前二套房、三套房虽然限购,但并没有完全堵死,仍然有很多办法可以让受限的人群购买到住宅类物业,建议投资者在出手之前谨慎考虑。

都市圈房源:也可能限贷

去年12月中旬,溧水、高淳的楼盘热度空前。根据南京市网上房地产提供的月度销售数据,2011年1月份溧水、高淳两区住宅共成交1003套(其中溧水532套,高淳471套),已经占整个南京楼市成交量的15.82%,仅次于江宁、浦口两区。除此之外,镇江丹徒、安徽滁州等地的项目也在南京大肆攻城略地,取得了很好的销量。

风险提示:镇江当地一家中介的经纪人坦言,南京周边都市圈内的这些房源相比南京来说价格便宜得多,但也有一个问题就是升值较慢,长期投资比短期投资更见效,只能说在通胀情况下实现保值

功能。同时他还提醒说,尽管是都市圈,但是对于南京人来说还是外地,这就面临贷款难的问题,尽管没被限购,贷款政策却是全国统一的,三套房依然贷不到款。

旅游地产:风险和泡沫不小

旅游地产方兴未艾,去年就有澳洲楼盘来宁兜售,今年,据一些旅游公司介绍,还将有日本、新加坡的房产抢滩南京客户。此外,国内各大旅游城市比如海南、云南的旅游地产也颇受南京投资人青睐。21世纪投资集团位于海南的小户型产品一直卖得红红火火。位于海南三亚的雅居乐清水湾项目自2009年3月份开盘以来,通过全国联动销售,实现总销售额180多亿元,其中光是南京客户就贡献了超过6个亿的销售额。

风险提示:易居中国高级分析师刘永超说,旅游地产有的泡沫不小,风险也较大,投资人需要特别注意。中原地产研究总监张君也提醒说,旅游地产如果是住宅,再回到南京,再买房还是再贷款都会受限。

小产权房:转正后也限购

小产权房是指集体土地房屋,由乡镇政府而不是国家颁发产权证,属于该农村的集体所有者,不能卖给城镇居民。南京的小产权房因为无两证一直游离在楼市边缘,此次限购没有将其规范在内。

目前南京小产权房总量达到200个。在限购令之下,不少购房人都表示出对这类房源的关注。而早在2007年,南京市国土局公布说兴都花园、银贡山庄、七彩星城、东升山庄等10个小产权房项目,补齐手续有望转正。

风险提示:南京新浪乐居主编王小军分析说,目前,陆续有小产权房得以转正,充分显示出该类楼盘的风险相比过去正在逐步降低,而且购房人直接购买国土局名单上的10个楼盘风险则又小了不少。但他也特别提示说,没有转正的小产权房是不受限购影响的,但是一旦转正之后就是一套正常的商品房了,限购同样逃不过,所以买转正之前的小产权房更稳妥。快报记者 费婕 见习记者 肖文武

»行情早知道

高档房遭遇极寒 成交量骤降76%

楼市惨遭冰冻。南京网上房地产最新更新的数据显示,2月南京全市只成交了2172套房,还不足一月(全市成交7188套)成交量的1/3。其中,单价在1万元/平方米以上的房源累计仅成交了825套,而1月此类房源成交了3450套,环比降幅高达76%。

2008年初,南京市房管部门将“高档房”价格标准上调为江南八区9900元/平方米以上、江宁6000元/平方米以上、江北

4900元/平方米以上。假定以9900元/平方米以上为市场高端房源标准,这类房源从1月的3450套到2月的825套,成交量骤减了2625套,降幅76%。而面积在140平方米以上房源的成交量则从1月的707套,下降到299套,降幅57%。与此同时,高档房在总成交套数中的占比也减少了,1月份1万元/平方米以上房源的占比是47.9%,2月份则下降到37.9%。

另据南京网尚研究机构的

抽样研究,在1月26-2月25日期间,销售单价在2.3万元以上的南京国际广场、都市羲和、城开御园、嘉业国际城等几家楼盘,其实际成交量分别为3套、4套、10套和12套。

不难发现,无论是高档房源绝对成交量,还是在全市总成交套数中的占比,都在急速减少,在调控背景下,南京的高档房地产市场将面临“极寒”局面。

快报记者 杨连双

»抢播春交会

百家楼盘参展 卖房进入勤吆喝时代

2011年4月21日-24日,第八届中国南京(春季)房地产商品交易会将在河西南京国际博览中心举行。形成鲜明对比的是,去年仅有50多个楼盘参展,而今年的参展楼盘数多达百家,是去年的两倍。业内人士感慨,“购房元年”已经到来。

网尚研究机构研展部经理乔建霞表示,包括江苏宇和、融侨集团在内的多家开发商都将

在本次房产会上推出多个项目。这其中既包括去年的尾盘,也包括在售的房源,甚至不少原定于一六七月份推房的楼盘也提前亮相春交会。

事实上,在调控从紧的形势下,此次房展会的参展房源类型也产生了微妙变化。包括高淳、溧水、淮安、句容在内的都市圈楼盘,由于暂时还受限购令影响,参展热情高涨。

在开发商积极参展的同时,业内对今年的市场并不乐观。根据网上房地产统计,2011年南京将有177个楼盘新推住宅,总体量为800万平方米。而去年一年南京房产总的消化量不过500万平方米。365地产业集团董事长胡光辉表示,“卖房不用吆喝”的卖方时代已经渐行渐远。

快报记者 杜磊