

南京“光速”上市盘最快仅六个月

继保利创下了拿地8个月内上市销售的纪录之后,近期,这一纪录又被另一品牌开发商刷新。今年6月份刚刚在江北拿地的中海地产,预定将在12月份对外销售,从拿地到销售仅约6个月的时间!

尽管这比上海一家开发商拿地一个月即开工五个月内即开盘的纪录相比还略有差距,但如此神速在南京楼市尚属首次。在市场不景气的背景下,开发商快速拿地、快速开发、快速销售的战略部署非常明显,也成为一场开发实力的较量。

□快报记者 杜磊 费婕

调查 赶进度,争取12月底开盘

2011年6月24日,中海地产以4010元/平米的楼面地价拿下江北地块。4个月之后,名为中海万锦熙岸的江北项目接待中心就已经对外开放。由于售楼处尚未建好,接待中心被安排在当地的一处酒店里。据现场售楼人员介绍,房源将在12月底正式对外销售,“首批开盘,价格一定很优惠”。

这样算来,在约6个月的时间内,中海就将完成从拿地到销售的大飞跃,这样的速度在南京史无前例,可谓“神速”。

但是购房者刘先生对置业顾问所说的开盘时间心存担忧,他

在绕着施工现场实地考察一圈之后对记者表示,“一眼望过去,整个地块都是一片平整的黄土,北面地块上还有几栋旧房子呢。”

对此,售楼处的销售人员解释说,该地块目前正处于平整阶段。同时也声明,虽然楼盘预计在12月份开盘,但随时也可能根据施工进度进行调整。至于交付时间,售楼人员更是表示“心里没数”。“什么都没个定数就开始卖房子了,万一等了好几年还没建好怎么办?”刘先生心里不踏实。

资深验房师丁渤告诉记者,一般而言,开发商新拿地从前期清理场地到建筑物出地面正负

零的时间约占整个工期1/3的时间。同时,多层建筑必须达到正负零标准才可以销售,高层建筑则要建到楼高的三分之一才可以销售。“刘先生在中海现场看到的清理场地的定义与专业人士的理解可能有所差异。”丁渤分析说。

一位业内人士透露,中海地产今年在南京还想抄底拿地,但是集团要求新拿地必须上市之后才能再拿地,为了不错过这千载难逢的抄底机会,中海万锦熙岸几乎成为中海系最快上市楼盘。根据最新消息,该项目最快将会在12月底1月初上市,目前已经积累了大量改善型需求客户。

现象 抢客户,多楼盘“光速”上市

中海万锦熙岸并非个案。今年以来,包括绿地紫峰公馆、保利梧桐语、保利罗兰香谷以及万科金色领域在内的不少大品牌都充分发挥其快速反应能力,将开发周期控制在一年之内。

其中,保利罗兰香谷所在地块是在2010年10月拍出,2011年6月公开售楼处,9月正式对外销售,从拿地到正式销售的周期只有11个月。而去年12月10日拿地

的保利梧桐语,在今年10月也公开了售楼处,并预计在11月底12月初开盘销售,目前已经积累了不少意向客户。

同样,与保利罗兰香谷相邻的万科金色领域,拿地时间为2010年11月30日,样板房未建成便已开始与邻居争夺客源,即使是以11月14日的正式销售日期来算,从拿地到开盘也不到1年。

记者还发现,为了赶上市,不

少开发商都砍去了过去动辄成百上千万的样板区、示范区营造费用,最典型的例子当属万科金色领域,项目虽然在仙林湖,售楼处却远在江宁的万科金域蓝湾。

同策机构研究总监张宏伟认为,在调控大背景下,不确定因素增多,“这些开发商肯定不缺钱,中海不缺,万科不缺,保利也不缺,与缺钱相比,他们更缺购房人。”



漫画 张冰洁

分析

比实力 管理好才能动作快

“南京中海新项目六个月上市不算最快纪录,上海有开发商最快拿地后1个月就开工,5个月内就开始销售的纪录!”据同策机构研究总监张宏伟观察,这类房企都是高速周转型企业,快速拿地、快速开发、快速销售是他们的共同特征。在拿地策略上,它们超前布局高增长区域,这样板块价值的成长将带动项目价格上涨,从而带动利润的不断上涨,这也是这类项目操作的基本特征。“作为上市房企,没有调控的时候他们就是快速上市快速回笼资金;有了调控,为了降低风险,他们的项目周期自然更短,上市时间比过去更快”。

天诚不动产研究所所长、南京工业大学房地产管理系副主任吴翔华表示,以往,一个楼盘从拿地到上市预售至少要1年半的时间。但现在开发进度却明显加快,缩短到1年左右,甚至不到1年。这实际上反映出开发商对于市场预期的调整,认为市场未来的房价还会继续下降。

他进一步分析,这批楼盘的拿地成本普遍不低,开发商想在尚能以价换量的时候尽快出仓,抢先收回成本,来换取现金回流,同时避免不可预知的风险。否则,一旦房价跌破成本,开发商更加得不偿失。吴翔华表示,在市场敏感期,大牌房企对风险的预制能力更强,反应速度也更快,相较而言,小企业的反应则比较迟滞。

亲水而筑,同仁康桥水岸把握时代脉搏

当城市被钢筋铁骨围合,当建筑只能以加高层数来弥补空间上的不足,当山水资源在繁华闹市中渐行渐远,人们返璞而来,更加钦羨亲水而筑、临湖而居的自然住所。啮摸每一位用户的居住需求,把握时代脉搏,同仁康桥水岸依托九龙湖,以自然为名,筑健康之所。

出则繁华、入则宁静,作为九龙湖首席山水人居,同仁康桥水岸再度开盘即一枝独秀压全城,令九龙湖沸腾。



同仁康桥水岸集地铁盘、双学区房价值于一身,上图为小区效果图

主城南移之后的繁华区域

纵观江宁近年来的规划历程,地铁、大学城、技术开发区和现代化居住区组团让江宁更加吸引年轻人置业,江宁区成了年轻人首次置业的理想之地。九龙湖作为江宁区标志性的区域,雅居乐、银城、融侨地产都陆续进驻。同仁康桥水岸位于江宁九龙湖畔,西临南师附中,南依东南大学、同仁医院,地铁3号线吉印大道站出口近在咫尺,地理位置优越,必将成为未来的核心繁华区域。

91-125平米全户型亮相

同仁康桥水岸占据九龙湖自然生态资源,得天独厚的区位优势、高端品质以及高性价比的综合

价值体系,使其具有无限的升值可能。目前南京主城的水系区域基本已经被高端楼盘迅速蚕食殆尽,作为九龙湖板块的原始股——同仁康桥水岸,以高品质、健康人居的理念,定为南京市民带来最惬意的人居生活。

同仁地产始终坚持打造“健康人居”的建筑理念,以关爱为本。此次,同仁康桥水岸推出91-125平米的多种户型,悉心考虑了不同家庭的不同需求,乃置业首选。91-104平米的幸福两房,全心打造三口之家的温馨生活;122平米的优雅三房,张扬敞亮自主空间;还有119平米的三房两厅满足多种家庭全方位需求。

91-125平米全户型11月11日正式开盘,全城抢购中!

双学区房,名校尽在咫尺

“总想给孩子更好的,总想让孩子更好”,是所有中国父母的心声!当孩子到了入学年龄,一流名校、最优的师资力量、高居排行榜的升学率成为多数家长择校最看重的因素。

时下,家长们挤破头找足关系备足钱依然一校难求。同仁康桥水岸为所有含辛茹苦的父母提供了便利——南师附小、南师附中双学区房!同仁康桥水岸业主的孩子在12年内均可享受南师附中江宁分校小学及中学的优先入学待遇,专享9年名校教育!

同仁医院为您的健康护航

同仁康桥水岸作为同仁医疗

产业集团在南京的地产力作,与集团公司旗下的南京同仁医院十分接近,医疗配套优势尽显。据悉,此次开盘,开发商将针对购房业主,为其量身打造健康保障措施,可享受独家VIP体检服务项目,十年内每户每年均可获赠南京同仁医院体检卡两份,为业主提供全方位的健康关爱服务。

项目链接

同仁·康桥水岸: 地铁3号线吉印大道站出口,200米直达地铁,距地铁一号南延线百家湖站仅10分钟,多条公交线路通达相伴,驱车至新街口大约只需30分钟。南京首个健康关爱终身制社区,11月11日正式开盘,推出91-125㎡多种户型,全城稀缺,再难寻觅!

售楼处地址:江宁区吉印大道南京同仁医院旁(南师附中东门)

“双学区房”三大优势

1.只要是此次购房业主,自交付起12年内,均可享受南师附小、南师附中优先入学名额!而市区二手学区房需要入住满三年或五年方可入学。

2.同仁康桥水岸学区房最大限度解除限购限贷困扰,业主既可以是孩子的父母,也可以是孩子的爷爷奶奶或外公外婆;而市区二手学区房,要求业主必须是孩子的父母。

3.同仁康桥水岸作为同仁地产的品质开发项目,西班牙式的建筑风格,从社区品质感及居住舒适度上,全方位满足置业需求和品位要求。而市区主城新房较少,二手学区房多为上世纪80年代的老房子,房屋质量、社区治安、居住环境及品质感上均无法满足家庭的改善需求。