

未到最佳进场时机

(接B40版)

租售比未出现明显好转

租售比=每平方米使用面积的月租金÷每平方米建筑面积的房价

租售比指标则是国际通行的、用来衡量区域房产运行状况是否良好的指标,租售比是指每平方米使用面积的月租金与每平方米建筑面积的房价之间的比值。

在计算这一数据指标时,南京中原地产市场中心和南京我爱我家研究中心向记者提供了4年来租金和房价的详尽数据,根据两大机构提供的数据,记者分别计算出了过去4年的租售比,2008年为1:290,2009年为1:344,2010年为1:461,2011年为1:399(由于我爱我家今年未有数据统计,2011年租金数据参照满堂红统计结果)。

按照国际标准,良好的租售比一般界定为1:300—1:200。如果高于1:200,表明这一区域房产投资潜力相对较大,后市看好。如果租售比低于1:300,意味着房产投资价值相对变小,房产泡沫已经显现。从计算结果看,除2008年之外,租售比一直小于1:300,但相较于去年,今年的租售

比情况有所好转。

房地产投资持续放大

此外,房地产投资占GDP的比重也是观察房产运行情况的一个指标,从房地产投资的绝对值来看,自2008年至今,每年南京房地产投资都在逐渐增加,而仅今年前三季度,房地产投资已达677亿,按照平均水平测算,今年房地产投资更是有望突破900亿大关,但从其在全社会固定资产投资和GDP中的占比来看,变化幅度很小,其在全社会固定资产投资中的占比基本维持在23%左右。而从这4年房地产投资占GDP的比重来看,尤以2010年最高,达到15.06%,而今年前三季度,这一比例略有回落为14.93%。

南京统计局在其《前三季度南京房地产投资呈现八大特点》一文中就指出,今年房地产投资的最新变化:虽然住宅开发投资在总商品房投资中七成的占比没有动摇,但90平方米以下的普通住房投资出现快速增长,全市90平方米以下普通商品房完成投资157.21亿元,同比增长32.6%,较上半年提高了14.4个百分点。另一个特点则是,保障房投资比例的明显提高,今年1—3季度,保障房投资占全市的比重达15%,同比提高

了近10个百分点。

综合分析

只是阶段底部,“超跌”还很远

从分析房价收入比、租售比、房地产投资在GDP中的占比等三大指标后,记者发现,虽然与2008年、2009年相比,房价收入比和租售比指标并未出现好转,但与2010年相比,这两项数值已在向良性方向发展,对此,吴翔华分析认为,目前的确是一个阶段性底部,但按照正常市场规律,距离最适合入手的超跌阶段还有一段时间,但这种超跌情况的出现也是建立在没有行政手段反复干扰的基础上。未来降价情况还会在各板块依次出现,但由于不同的土地成本、市场环境等多重因素影响,其降价出现的时间和降价幅度都会有所不同。

2008—2011年房价收入比

	2008年	2009年	2010年	2011年 (按前10个月水平测算)
销售均价(元/平方米)	6637	8029	11338	11545
成交套数(套)	42394	97530	49833	39148(估算)
成交面积(万平方米)	447.9	1088.93	536.38	406.45(估算)
套均面积(平方米)	105.65	111.65	107.64	96.32
城市居民人均可支配收入(元)	23122.69	25504.12	28312	29309.58
平均每户家庭人口(人)	2.69	2.68	2.77	参照2010年
城镇家庭年可支配收入(元)	62200	68351	78424	81188
房价收入比	11.27	13.11	15.56	13.7

2008—2011年租售比

	2008年	2009年	2010年	2011年1—10月
租金平均值(元/套)	1498	1518	1668	1962
建筑面积平均值(平方米)	65.58	65	67.83	参照2010年
每平方米建筑面积的月租金(元)	22.84	23.35	24.59	28.92
销售均价(元/平方米)	6637	8029	11338	11545
租售比	1:290	1:344	1:461	1:399

2008—2011年房地产投资占比

	2008年	2009年	2010年	2011年1—9月 前三季度
房地产投资(亿元)	508.17	595.68	754.76	677.96
社会固定资产投资(亿元)	2154.17	2668.03	3306.05	2997.23
占全社会固定资产投资比	23.59%	22.33%	22.83%	22.62%
GDP(亿元)	3775	4230.26	5010.36	4538.5
房地产投资占	13.46%	14.07%	15.06%	14.93%

制图 李荣荣

大品牌纯新盘搅动楼市 九龙湖千花溪遭遇周末疯

地产青奥股

上个双休日,九龙湖一家被业界认为“零利润”销售的楼盘人气火爆,两天交诚意金客户达到200组。让下半年以来比较沉寂的九龙湖楼市,再现购房“周末疯”。记者调查发现,这家楼盘正是银城地产江宁首个项目银城千花溪。

□快报记者 周映采

不仅零利润,户型超实用

备受期待的九龙湖银城千花溪,一举创造两天200多组客户缴纳诚意金的火热局面,让周边楼盘倍感压力。能够搅动沉寂已久的九龙湖,除了银城地产的口碑效应,最重要的莫过于其“零利润”销售的巨大吸引力。

该盘一位销售负责人透露,其首批房源平层价格约为11000—12000元/平方米。而附近的万科金域蓝湾目前均价在13500—15000元/平方米;王子公馆开价万元左右;而骏景华庭的售价与银城千花溪的预期价格类似,但却陷入长期滞销。

该销售负责人还透露,千花溪首批房源有250套左右,包括平层和跃层房源,都是周边罕见的针对刚需的实用户型。比如64平方米能做到三房,总价也就70万左右,周边楼盘几乎找不到这样的户型;98平方米的空间能实现4房功能;86平方米的跃层产品在江宁在售的楼盘中也非常独特和稀缺。

“此价格入市确实几乎零利润了。”一位业内人士分析,银城千花溪的楼面地价已经高达6449元/平方米,比周边楼盘面高一倍甚至更多。开发商把商品房的价格构成划分为三块:地价、利润和综合费用,而综合费用一般不超过40%。照这个数字计算,银城千花溪的地价成本占总成本的比例在58.6%(6449/11000=58.6%)和49.6%(6449/13000=49.6%)之间,除去40%的综合费用,加上开盘众多优惠之后,部分房源将是“零利润”甚至亏本销售,综合下来利润也较微薄。

曾经地王难自弃,随行就市是王道

据了解,银城·千花溪所在地块是九龙湖红极一时的地王,这块面积22327.5平方米的精巧地块,曾在2007年底被来自常州的华光地产以2.02亿元竞得,当年以4204元/平方米的楼面地价,刷新万科金域蓝湾地块3278元/平方米的区域最高楼面地价纪录。

华光退地之后,去年再次拍卖时,该地块起拍价还不到3000元/平方米。出人意料的是,银城地产以2.88亿的高价拿下,将其楼面地价推高至6449元/平方米,让曾经的地王成为现在的地王。

在南京,银城地产是少有的以品质赢得市民良好口碑的本土企业。以往,因为严格追求品质,银城的产品成本会比较高,一般人市价格会高出周边项目,再考虑到此次拿地成本不低,为何却能平价入市销售?

银城地产一位销售负责人坦言,今年楼市情况不容乐观,不被市场抛弃的最好办法就是随行就市,低价入市快速销售回笼资金才是王道。“零利润”销售会不会导致开发商为节约成本而降低品质?面对一些购房者的疑问,银城地产一位销售负责人回应,银城不会因为个别项目利润降低而降低品质,让18年兢兢业业的口碑付之东流。“千花溪的部品部件用材上全部采用高端项目的标准:国际一线品牌的YALE(耶鲁)指纹密码锁、国际品牌GLESSE(吉斯)五金配件、中空玻璃窗等。售楼处都有公开展示交付标准的用

材,购房者完全不用担心品质会降低。”

一年内三盘畅销震动业界

事实上,银城千花溪已经是银城地产今年上市的第三个项目。上半年,银城锦一方在河西楼市抢尽风头,55套珍稀房源开盘很快被抢空。当时不少没有买到锦一方的购房者遗憾不已。8月28日,银城地产今年第二次创造热销传奇,同在河西龙江的聚泽园开盘遭遇500多组客户抢购,172套房源很快所剩无几。

在南京,能够一年之内上市三个楼盘的楼盘并不多,而限购、限贷等多重压力下惨淡的住宅市场,能够让三个楼盘每面市都人气爆棚的,更是屈指可数。银城地产为何能创造这样的奇迹?

对此,业内普遍认为,银城能一年内创造三盘热销业绩,其实多是高性价比入市策略的推动。“银城锦一方是因为地段绝佳,而体量非常小,银城忠实老客户也比较多,加上定价其实也比较合理,被抢购也在意料之中。聚泽园的跃层房源也才24000元/平方米左右,在周边甚至整个河西来看,性价比都非常高,所以能够开盘热销。这次千花溪的性价比更不用说,但看楼面价就知道开发商赚了多少钱。”

不仅如此,记者了解到,银城千花溪的诚意金缴纳至今仍在火热持续,该盘一位销售人员甚至告诉记者:“除了现有优惠,缴纳诚意金的客户开盘当天还有意外惊喜优惠。”

售楼热线
83628888

