

南京楼市又发烧? 抢着买房没必要!

进入7月,北京、广州、上海在内的一线城市“高歌猛进”,上海更是传出7月商品住宅均价创历史新高的消息。数据显示,上半年南京楼市新房总成交量3.1万套,创3年新高。截至周二下午5时,南京网上房地产数据显示,新建商品住宅成交量高达8350套——这是自去年3月份南京实施限购令以来,单月成交的最高纪录。对比去年7月,南京新房成交量只有3168套,今年7月的成交是其2倍多。

但购房人也莫要急于“追涨”,专业人士分析认为,房价整体反弹的动能并不充足。

现代快报记者 费婕



漫画 俞晓翔

南京的热度还不是全局的热度

“尽管数据一再升温,但是楼市并非全局性回暖。”365地产研究院李智分析说,实际上就江苏省内来说,除了南京热度空前之外,苏南略有回升但仍然停留在价格战阶段,苏中、苏北仍处于下降通道。记者了解到,苏州楼市2012年7月住宅类房源共成交11076套,环比减少了20.29%;成交总面积为1260743.84平方米,环比减少了18.75%。7月,无论是楼市推盘量还是成交量环比都有所下滑,其中园区与中心城区表现尤为明显。

至于无锡,截至7月25日,相关数据统计显示,无锡商品住宅市场成交面积500421平米,环比降幅约17.33%;成交均价7650元/平米,环比降幅约3.08%。有业内人士分析,由于夏季炎热等因素,虽有楼市利好政策,商品住宅购买者的购房热情或多或少还是受到了影响;又由于推量减少,回暖动力不足,7月无锡商品住宅出现了量价齐跌的现象。

“不仅是新房市场,南京楼市在二手房市场还存在动能不足的现象。”

李智发现,从数据来看,南京的住宅成交量上半年比去年上半年上升58%,而二手房成交量同比则下降13%左右,旧房源没有得到有效释放,这也制约了一手房市场改善型需求的入市。总体来看,南京楼市的热度还不是全局热度,仅仅还停留在刚需层面。

相比北上广热度仍然不足,相比省内其他城市却又领先一筹,7月份爆发的南京楼市行情让人欢喜让人忧。

反复筑底比迅速反弹更有可能

兰德咨询总裁、首席咨询师宋延庆在其博客中从宏观角度分析出种种表明市场已经开始筑底的迹象:相关数据显示,截至二季度末,我国房地产贷款同比增长10.3%,增速比上季度末高0.2个百分点,是房地产贷款季度环比增长在连续八个季度回落后的首次回升。另外,国家统计局最新披露的“房地产开发企业到位资金情况”显示,在连续数月增速走低

后,房企资金到位增速于4月份触底,在5、6月份开始回升。从房市主要指标曲线图上可以明显看出,下行曲线大都出现了上行拐点。这意味着,房市基本可以确定已经触底了。此外,个人按揭贷款二季度累计同比增速从一季度的-5.5%上升至0.8%,增幅达到6.3个百分点,增速回升非常明显。开发贷款增长更为明显,增速比上季度末高出8.8个百分点,呈现出

强势回升态势。

但仍然有一些房市指标仍在下降区间,比如房地产开发投资、开发企业土地购置面积等,这些指标的环比增速也明显趋缓。因此可以说,虽然可以确定房市已经触底了,但说要反弹还为时尚早,不仅经济基本面不支持,而且高库存和巨量潜在供应更不支持。比反弹可能性更大的是,市场会反复筑底,直到经济基本面触底回升。

刚需主导市场,价格波动不会大

李智认同市场依然处于“筑底期”。他还观察发现,此轮调控至今,房地产的发展模式依然没有根本改变,“中国经济去房地产化难以短期实现。买房大军的规模没有变,土地价格只涨不跌的预期没有变,投资和投机需求仍然未有重拳出击。整个市场改变的只有两点,一是买房人比原来少了,二是市场供应缩小了,三是开发商对待调控的心态变化了。这是造成刚需火爆的原因之一。”

南京市房地产开发建设促进会张辉分析说,刚性需求几乎压倒性地主导了需求总量,而面向高级改善和投资需求的高端市场则遭遇了严峻考验。虽然在楼市回暖的大势刺激下,高端市场也

出现了回暖,但是力度显然较刚需产品还有一段差距。在现行的政策框架下,南京楼市始终是刚需主导的市场回暖。他预计,刚需群体对于价格敏感,所以刚需群体主导的市场上价格的波动不会大。

李智认为不可能大涨的另外一个原因则是来自改善群体的无法作为,“在南京,刚需买房需求旺盛,因此成交量也逐步飙升,接下来的金九银十,由于调控政策松绑的可能性并不大,改善型购房者大批量入市的可能性也不大,所以房价大涨的行情不会出现。接下来的市场将保持政策不会松、价格不会跌的僵持局面。”

延伸阅读

百城住宅均价 环比连涨两月

据中国房地产指数系统百城价格指数对100个城市新建住宅的全样本调查数据显示,2012年7月,全国100个城市新建住宅平均价格为8717元/平方米,环比上涨0.33%,自6月止跌后再次环比上涨。

北京中原地产研究总监张大伟表示,最近两个月的指数基本反映了当下房地产市场的实际情况,全国主要城市均出现了涨多跌少的现象。而且在正常市场情况下,只要成交量回升,价格肯定会上涨。

楼盘快报

金域华府3小时劲销298套

8月6日19:00,奥南炙手可热的纯新盘世纪城·金域华府,在金陵会议中心盛大开盘,仅3小时就劲销298套。开盘当晚,项目推出5号楼、6号楼房源,5号楼主要由68平米的客厅挑高户型构成;6号楼则由93平米和96平米的户型构成。

3秒搞定选房,客户争相抢购

虽然19:00才开盘,但是从下午开始就有众多客户前来现场等候。“我下午特地请假过来的,就是为了能够顺利买到看中的那套90多平米的户型。因为金域华府性价比高,意向客户非常多,怕来晚了就买不到了。”在等候区的黄小姐接受采访时说道。临近开盘时间,400余组客户早已坐在会场内,现场热闹非凡,客户凭号进入选房区挑选心仪房源。在选房区的陈女士更是只用了3秒就完成了选房,并顺利认筹。她介绍说:“我买了68平米的户型,是为在奥体工作的儿子买的。之前也看过其他项目,比来比去还是金域华府的性价比最高。尤其是这个68平米的户型,客厅挑高上方直接送了一个卧室,露台也是送的。68平米有两房两厅,非常划算。”

内外兼修的宜居选择,刚需更青睐

除了被价格和户型优势打动外,开盘现场很多购房者对于社区内外部的优势也青睐有加,周先生就是其中之一。他介绍说:“我今天认购了一套96平米的户型,除了户型,也看中了金域华府的社区配套,还有交通优势。社区不光配有邮局、金融、餐饮等基本配套,还有幼儿园、社区卫生服务中心等。另外,相比其它项目,金域华府距离未来的地铁8号线站点和交通枢纽站都是最近的,随着奥南以后的大发展,安家在板块内交通最好的楼盘是绝对不会错的。”和周先生持有相同看法的购房者还有很多,正是这内外兼修的品质,才成就了世纪城·金域华府的此次开盘热销。

万达高尔夫嘉年华挥洒人生

万达中心举办“奥运MINI高尔夫嘉年华”

正值奥运会期间,万达中心暑期欢乐总动员推出“奥运MINI高尔夫嘉年华”的主题活动,让各位新老客户在轻松愉快的氛围里,挥舞球杆,舒活筋骨,在新老业主享受这场欢乐活动之时,并因自身作为万达的业主而能平添一份优越感。

参加万达暑期总动员的朋友们进入现场后,看到播放的高尔夫与奥运会的赛事视频,以及周围摆放的奥运会吉祥物、高尔夫卡通形象,更强烈激发了运动热情。家庭组竞技“三口之家”,需要击中球并使其穿越到房子的另一端才算赢,专业老师给他们讲解技巧和规则后,小朋友们便按捺不住跃跃欲试,父母们也被激发了兴趣,一家三口齐上阵,畅快地体验了高尔夫的乐趣。万达中心针对新老业主每周举行的此类关爱活动,都深受喜爱,除了活动本身异常精彩、有趣外,活动更深层的意义外,它所传达的心灵关怀,更得业主们的认同。

2012年上半年南京万达中心5A写字楼,以热销16.9亿元的骄人成绩,继2010、2011年两度夺冠之后,再度问鼎南京销售冠军宝座,根据最新统计数据,万达中心的市场占有率高达50.75%,销售火爆之势,令人瞩目。持续热销的背后,更多是广大客户对于万达终极置业保障的认可。

据悉,万达广场已成熟开业两年多,吃喝玩乐购消费,购物一应俱全,万达精装小户型以全能、全方位配套,准现房发售,对于商业地产的置业者来说,即买即赚,买到手就可以收获资本收益,是千载难逢的买入良机。总价65元起,即可到手的不动产,在股市震荡反复、其他投资渠道缺乏的当下,是再合适不过的投资对象。

在低门槛、高附加值的优势下,蕴藏无限商机,万达小户型,卖一套,少一套,再次引爆南京城。创富时机必须及时把握,方能抢占投资万达的最后机遇!