

“闪电盘”再现南京楼市

6月29日拿地,10月22日规划公示,创造新纪录

纠结的楼市中,有房企一再延缓工期,但也有项目以“闪电盘”的形象现身,创造惊人的“南京速度”。10月22日,南京规划局一则规划公示显示,莱蒙置业6月29日刚刚在河西拍下的高价地已经公示出明确的项目信息,这算是今年截至目前为止拍出的40幅地块当中最早规划公示的项目。作为来宁的第一块地,莱蒙置业如此抢速度抢市场意欲何为?

□现代快报记者 费婕

最新纪录:

从拿地到公示四个月不到

上周的10月22日,南京规划局网站对水榭春天花园项目规划方案进行总平面批前公示,“由南京莱蒙置业有限公司开发的水榭春天花园项目位于建邺区应天大街以南,月安街以北,乐山路以西。用地总面积约60827平方米,总建筑面积约188125平方米,其中地上计容积率面积约145696平方米,由9幢高层住宅和2幢商业组成,高层建筑高度为100米。”

记者了解到,这幅地块的规划公示时间距离拍卖时间——也即今年6月29日——四个月不到。据南京国土矿产办公室2012年截至目前的成交数据显示,南京今年成交40幅地块,6月29日出让的莱蒙置业地块是最早进行规划公示的。

资料显示,河西板块编号为2012G16地块,东至华山路,西至乐山路,北至应天大街,南至月安街,东南至向阳河,出让面

积为60825平方米,土地性质为二类居住用地,容积率在1和2.4之间,起拍价11.4亿,按最大容积率2.4算,楼面地价约为7809元/平方米。该幅地块在万科、保利、朗诗和莱蒙四家之间,经过19轮竞价,莱蒙项目公司以15亿元拿下G16地块,溢价31.6%。

莱蒙国际首席运营官陈风杨称,这是公司在南京的首个项目,定位刚需,价格在意料之中,虽然楼面地价不低,但若售价2万元,还是有利可图的。记者电话联系了负责南京项目的常州莱蒙副总经理姜海玲,对于项目何时开盘,为何速度这么快,她都守口如瓶。

过往纪录:

从拿地到开盘九个月搞定

实际上,从去年开始,很多上市公司的项目上市速度明显加快,尤其以万科、保利、中海为甚,其中中海去年6月份拿地今年3月份已经开盘销售,创下了南京楼市前所未有的中海速度。

记者调查发现,万科金色领

域地块于2010年11月份以8.6亿的价格拍得,楼面地价4261元/平方米。2011年7月26日,万科金色领域周边已建围挡。2011年9月30日该项目在规划局规划公示。最终,万科金色领域2011年10月开盘,距离拿地时间为11个月。

保利梧桐语,2010年12月10日以10.6亿元竞得项目用地,楼面地价3238元/平方米。5个月后的2011年4月2日《“江宁(NO.2010G51地块)建设项目”环境影响报告书》进行批前公示。7月,项目动工,年底保利梧桐语首次开盘。细细算来,距离拿地时间也为11个月。

中海万锦熙岸算是历年以来南京上市项目当中最“速度”的。中海江浦地块于2011年6月24日竞得,成交价格13.5亿元,楼面地价4010元/平方米。9月26日,该地块已全面围挡,开始前期的土地平整工作,宣称年底开盘,但是未能如愿。最终,中海万锦熙岸2012年3月份开盘,距离拿地时间仅为9个月左右时间。



漫画 俞晓翔

专家分析

“逆势扩张”需要速度

从规划公示时间来看,莱蒙水榭春天花园相比上述中海、万科、保利项目都要早。那么该项目最快何时能够上市?同策咨询机构研究总监张宏伟分析认为,很多上市公司为求速度快,甚至在拿地之前就已经对项目进行预规划,所以不到四个月就规划公示并不意外。该人士预计,按照莱蒙的速度,最快再过两三个月就能开盘上市。

中原地产研究总监张君认为,该项目虽目前进行了公示,但是最快上市预计要到明年6月,“区域价格已经在2万左右,所以该项目上市价格应该在2万以上,是否定位刚需盘,还要看主力面积和总价。”

赶超进度的案例发生在年底并非偶然。张君认为,上市公司试

图争取更漂亮的年报数据是很重要的原因之一;最近,很多地产上市公司血拼拿地也都是为了年报业绩。目前,市场调控基调还是“从严”,所以对于这些地产公司来说快速回笼资金才是硬道理。

从去年到今年,跑得最快的当属品牌开发商。张宏伟认为,从开发商的战略角度考虑,抢占市场份额是关键;从行业发展经验来看,在楼市调控政策收紧、市场流动性不断收紧的市场背景下,哪个房企拥有更多的现金流,哪个房企就能够把握好市场尤其是土地市场底部的机会,尽快将手头持有现金转为土地,及时“换仓”谋求下一轮的房地产市场发展机会,“逆势扩张”从而立于不败之地。

开盘当天超500人到场看房,一期房源一周内售罄

解密碧桂园如山湖城热销传奇

都市圈别墅风云再起,继9月开盘热销数千万后,碧桂园·如山湖城于日前全新加推的“西山秀色苑”一期组团再遭疯抢,数十套别墅吸引了超过500位买房人到场,开盘当日热销过半,一周时间,一期所有房源全部销售完毕,不少业内人士也对此深感惊讶:到底是什么原因让碧桂园·如山湖城在一个月的时间里两度推盘两度热销呢?



图片均为如山湖城实景



热销原因一 拥万亩山湖的五星度假胜地

许多市民在参观碧桂园·如山湖城后这样坦言,如山湖,如方山、香泉湖及温泉等绝佳自然资源,任何度假别墅拥有其中任何一项就已极具吸引力,然而,以上所有生态资源竟在碧桂园如山湖城尽数集中,加之周边乌江、西楚霸王祠等周边众多人文旅游资源,因此,碧桂园如山湖城一直受

到众多爱好度假的市民的追捧。在已有的优质生态资源外,碧桂园如山湖城重金打造的一系列度假生活配套。目前,如山湖城五星级标准凤凰酒店已经盛大试营业,一到周末便常常是一房难求,约600㎡的华联超市也正式开业,除了蔬菜水果、日常用品,还提供有小家电、家纺等生活所需。

社区交通中心也已投入使用,而作为社区医院的和县第二人民医院碧桂园社区医疗服务站也已落地。

此外,如山湖城还在原有配套基础上增加游船、烧烤、休闲山地车、湿地公园,千余米栈道、亲水平台、近万平方米的垂钓中心等度假设施。

热销原因二 新客户中老带新已超6成

如山湖城的热销还有一个重要原因——口碑传播效应。

碧桂园如山湖城注重维系老业主的感情,基本每周都会举办活动,如民俗艺术节(手绘脸谱、字画展)、空中集市(售卖当地特产、生鲜蔬菜等)、万圣狂欢节等,

既新鲜又有趣,业主经常邀请亲朋好友前往体验,参与度很高。如山湖城的山水资源、完善配套也往往会给新客户留下深刻的印象。

十月中旬,如山湖城还举办了一次大型业主生日答谢会,现场举办精彩的舞台表演和生日晚

宴,邀请到十月寿星业主及家人逾两百人参加,气氛十分热烈。今年,如山湖城还推出“暖心行动”,亦获得业主们的一致好评。据不完全统计,如山湖城10月的成交客户中超过六成由老业主推介购房。

热销原因三 主推高性价比畅销绝版户型

2007年10月,碧桂园·如山湖城动工;2009年10月2日开盘,作为集团倾力打造的集休闲娱乐、旅游度假、投资居住等功能于一体的复合式项目,碧桂园如山湖城开盘当天吸引了逾万南京人奔赴现场抢购。

今年9月,碧桂园如山湖城在开盘3周年之际加推30套特惠双拼别墅,双休日劲销数千万。10月,碧桂园·如山湖城“西山秀色苑”一期发售,超500人看房者到场,149—220㎡小户型别墅更是销售一空。

对于碧桂园如山湖城的再次热销,项目营销负责人坦言,这主要缘于开盘主打绝版优质户型别墅,总价低,性价比高,空间布局等更为合理,因此,“西山秀色苑”组团二期约80套房源即将应势加推。

热销原因四 别墅市场整体回暖态势明显

事实上,碧桂园如山湖城热销的背后,反映的正是最近备受热议的改善型需求的逐步入市。

不仅多家别墅新盘如期开盘,且在最近推房源的别墅开盘当天都能销售超过半。根据媒体的报道,江宁某千万级高端别墅盘,在10月也集中去化8套别墅。而江北的山河水花园、国信自然天城、江宁的中浩青溪庄园、中粮颐和南园、溧水的卧龙湖风情小镇在近期都均有成交。有媒体指出,今年下半年,别墅市场呈现出了极浓的回暖态势。