

金楼市

饥饿 ⊕ 游戏

土地市场众房企斗智斗勇、攻城略地

2012 楼市如戏之 战争片



剧中人

南京大萝卜

本土实力房企代表,叱咤南京一方水土,民众呼声较高,作战能力较强,因天时地利人和,优质地块更易得手。

外来巨无霸

全国一线房企代表,人强马壮,财大气粗,装备精良。拿地不手软,眼光挑剔,专攻高含金量地块或巨无霸地块。

外来小虾米

外来中小房企代表,智慧型选手,因部分房企策略过人,仍不乏楼市黑马,更善于灵活应对恶劣环境,出奇制胜。

神秘的玛雅预言,让一个新的时代从今天开启。然而回顾这一整年的南京楼市,是一场又一场惊心动魄的资源争夺战。以一级市场为代表,僧多粥少的局面炮制出一幕土地市场的战争片,以饥肠辘辘的光景开局,却又以饕餮夺食之势收尾,小型房企资金链断裂至今存内伤,大牌房企鲸吞56.2亿总价地王……2012,这一轮土地市场的饥饿游戏,谁占尽风光谁饱受排挤,请随《金楼市》一同见证楼市“蒙太奇”。

□现代快报记者 肖文武



土地市场上的战争从未停止 资料图片

近况

本土房企拿地 偏爱“老地方”

12月18日的土地出让会上,南京本土房企上演“逆袭”。在金地、招商、新城等大鳄的“包围下”,银城、武夷、通宇3家土生土长的房地产企业均有斩获。值得一提的是,这3家企业都是在自己所熟悉的板块拿地,或许是因为在“老地方”开发更具把控力。

武夷地产一直扎根江宁,武夷绿洲、武夷水岸家园都是大家熟悉的项目,但开发都已接近尾声。此次,多年未拿地的武夷斥资5.75亿元拿下科学园一幅约10万平方米的住宅用地,算是比较大的手笔。同时,银城地产继干花溪项目后,再度在江宁拿地,该公司相关营销负责人也透露,主要看中地块周边成熟的居住氛围,欲打造低密度产品,同时也考虑到该地块与干花溪距离不远,便于公司进行综合管理。该人士称,现在江宁的改善盘已经导入了不少主城客户,预计新项目操作风险不大。“银城干花溪销售成功后,银城对江宁市场有了一定熟悉度,这应该也是这家一贯稳健的开发公司此次出手的原因。”一业内人士如是分析。

类似的情况是,位于浦口区沿山大道南侧的两幅住宅地块被江苏通宇投资有限公司一鼓作气收入囊中。除了正在销售的林景雅园项目外,通宇地产去年还拿下了新浦路7号地块,加上此次新购入的两幅地块,在江浦已有4个项目,深耕决心可见一斑。南京林业大学社会工作系主任孟祥远指出,不同于一些全国性房企,本地企业一般针对自身的市场判断和前景预测,在自己熟悉的板块继续拿地,这样在后期开发时也更具有把握。

的确,在其他一些本土房企身上,也能看到类似的开发思路:栖霞建设继东方天郡和栖霞后,在仙林又开发了两个新项目,枫情水岸和羊山湖公馆预计都在明年上市;朗诗地产在钟山绿郡之后,在仙林又拿了大浦塘地块;中电置业除了中电颐和家园,在江山板块还有一个综合体项目。

分析人士指出,这也与本土房企一贯稳健的风格,以及注重培养养老业主忠实度的习惯有关。以银城为例,该公司在龙江区域开发多年,有深厚的“粉丝”基础,因此去年银城聚泽园项目开盘时并不需要做太多推广。因此,选择熟悉的区域拓展版图,对这些企业来说,也有利于减少营销成本。另一方面,由于对本土的市场环境和客群特点比较了解,本土企业拿地也不会太冒进,因此购买他们的项目风险也相对小。

现代快报记者 肖岗

上半场·持久战

“极地荒原”里考验耐力、策略

(画外音)上半年南京土地市场遭遇极地苦寒。

据本报统计,去年年末及今年上半年,南京共挂牌28幅地块,其中2幅地块中途暂停出让,最终总挂牌出让面积约153万平方米,相比2011年上半年,减少了约32万平方米,降幅为17.3%。全部地块成交金额101.9629亿,同比2011年上半年164.05亿元,下降超过30%。

大鳄房企频频出山物色优质地块,但因为土地出让数量、质量、价格皆不尽如人意,最终仅万科、栖霞建设等有所斩获。

中小型房企则在调控的副作用中垂死挣扎,资金链紧张,销售遭遇瓶颈无力再补充更多军饷。

南京大萝卜:(按压太阳穴,作偏头痛状)哎,上半年时局动荡,外头风声鹤唳,但凡行军者皆人人自危,哪还顾得上打仗?先活命要紧呀!如今这时日,已经没有什么好土地可供争夺了。聪明如我,还是多修炼内功,待到天气转暖,土地爷自会出来体恤我们的难处。

不过话又说回来,说不着急也是假。我方银城、朗诗从年初至年终已经多番打探土地市场,却始终没有找到合适的地块,唯栖霞建设,年初便以总价16.82亿拿下两幅二类居住用地。

外来巨无霸:(眉头紧锁,军营内来回踱步)这可如何是好?若半月再无土地供给,我军就要断粮了!今年的小户型卖得好,改善型客户也有所出动,但土地储备却一直没跟上。上半年万科、保利、仁恒、招商、金地都在积极物色,但也只有万科拿下了南站一块商住混合用地,其他兄弟只能干瞪眼。

我倒是不差钱,但关键土地爷没诚意,上半年挂牌20幅住宅地,江宁江北占了一大半,这档子跟我们严重不搭嘎,等于是硬逼着迪奥、香奈儿去玉桥市场开店呀!

外来小虾米:(额头冒虚汗,盘膝静坐)吩咐下去,从今天开始全员节衣缩食,不准吃肉、米饭超过二两需报备。还有,不必要的广告莫投,不必要的成本莫加!全体都给我想,尽办法去卖房,跟中介合作也好,去别的楼盘抢客也好,地铁口发传单甚至上门推销也好,能在外面累死就不要在营帐里给我等死。我只要成交,成交,成交!

至于拿地的事情,容我缓缓,在南京要站稳脚跟谈何容易啊!你看看那个ZB地产,前些年就是太冒进,在河西天价拿地,现在呢?只能平价出货。再说了,《闲置土地处置办法》你们没看?土地闲置一年要缴纳20%的闲置费,闲置两年就得被收回,真金白银的谁敢轻易下手?

下半场·白刃战

“热带雨林”中凸显胆识、攻击力

(画外音)进入下半年,各级别的开发商齐齐出动,拿地的竞争也逐渐成为了经济实力、胆识等方面的竞争。据统计,7月1日至今已累计挂牌64幅,总挂牌出让面积226万㎡,成交面积则高达250万㎡,成交幅数为45幅。根据下半年土地拍卖会的盛况,诸多房企在部分高含金量地块上争夺激烈,溢价成交的情况也屡屡出现。土地拍卖成了房企资金实力的直接较量。大牌房企斩获颇多,但也有诸如骋望置业等中小型房企力挫群雄,奋力突围的典范。

南京大萝卜:(心急火燎,面带愠色)下半年外来开发商势头正猛,好些地块被抢了去,这怎使得?没料想市场变化竟如此之快,下半年的推地数量、质量同时上升,极好的地块都是数家房企虎视眈眈,底价成交怕是没甚指望了,但现在这情况,就算吃我的肉、放我的血,这地也得拿呀!朗诗倒是想到了联姻这个好法子,9月联合上海君元以10.8亿拿下仙林灵山G31地块,虽然溢价2.47亿元,但所幸地块含金量颇高,倒也合算。银城时隔两年也在江心洲开了张,分别以1.68亿元和3.37亿元的底价拿下两幅地块,地价却是高了些,其中一块都接近8000元/㎡了。高科、亚东、宏图今年房子倒卖了不少,就是拿地稍显落后,筹谋多时却也一无所获。下半年倒让一些外来的和尚占尽了便宜,他们仗着财大气粗,把地价抬高不少,我们确实有些吃不消。

外来巨无霸:(一边啃着鸡腿一边剔牙)兄弟们都吃饱喝足了,明年开战装备可少不得,面粉大量地买,黄油大量地涂啊!只需稍注意,切莫弄脏了亲们的阿玛尼外套。我说

我们房企第一梯队啊,下半年中冶56亿拿下全国总价地王,仁恒又承担江心洲生态科技岛的一级开发,万科、保利则是多次出手,世茂也在白下区双麒路以东拿下主城范围内稀缺的高含金量住宅用地。这一块都离不开我们充足的现金流呀!当然了,我们也可以向亲爱的南京市民保证,我们在全国充分的开发经验都可以确保在南京的项目顺风顺水,可以放心……(饱嗝)购买。

外来小虾米:(老花镜武装,快速拨弄算盘)关键时刻千万不能下错棋,请容我细算,按容积率上限来计算,刨除拆迁成本,河西南的地块究竟溢价多少可以接受?真是人命!我们已经有不少兄弟被逼到弹尽粮绝,在南京周边做旅游地产开发的某开发商,资金链断裂已成事实。更多兄弟则只能前往六合等区域拿地,或者分食一些大牌房企看不上眼的残羹冷炙地块。当然了,也有像骋望置业这样的榜样,不惧挑战拿下仙鹤门的地块,决心要跟朗诗近身肉搏,看看在科技住宅领域究竟谁技高一筹。

