

(上接B17版)

供应调查

关键词:快!

税前利润达15%即可开发
去年拿的地
今年都想上市销售

正如越来越多的报道和研究报告所提到的,自2010年以来,快速开发、快速周转已成为大多国内主流房企的共识,2013伊始,在上市房源可能出现供不应求的纷纷传闻中,主流房企却将开发节奏再度提速。

去年6月、11月,万科相继拍下位于南京南站附近的两幅地块,成为了南京南站区域的首位拓荒者,万科南京公司相关负责人介绍说,2013年,根据公司预计,南站的两个项目都会上市,目前前期的规划也已经在做,但项目有一个较大的不确定因素,就是南站区域的开发隶属于整个南部新城的规划,规划审批都要提交“市长办公会”,由市政府总体把握和统筹。

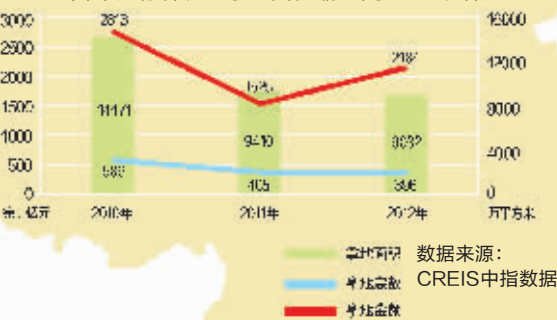
保利,又一高速开发房企的典型代表,并在去年成为继万科后的又一千亿销售额房企,这位历来的拿地大户在去年第四季度的土地市场上全力出击,分别在去年10月、11月、12月拿下了江心洲两幅地块和仙林湖一幅

地块。保利江苏公司营销负责人告诉记者,这三大项目今年应该全部上市销售,其中,仙林湖前期筹备比较顺利,将在今年最新启动,预计在今年年中,形象展示将对外公开。对于江心洲项目,该负责人坦言,“肯定要等到下半年才能面市,现在关键是项目周边的基础配套还没有建好。”

作为本土的知名房企,栖霞建设将在今年打破此前沉寂,业内风传其在城北、仙林湖、仙林三大项目即将悉数上市,对此,栖霞建设相关负责人告诉记者,城北项目的上市时间存在不确定性,但位于仙林湖的枫情水岸项目和仙林的羊山湖公馆今年下半年肯定会上市。

去年下半年,作为本土的又一代表房企,朗诗地产也在土地市场积极补货,开发区域将延展至江北、江宁、仙林,对于其新入手的3幅地块开发情况,朗诗地产南京公司营销负责人也向记者做了介绍,根据公司的要求,今年三大项目都是预计要上市

2012年,十大标杆房企拿地面积缩减,拿地金额增长



制图 李荣荣

的,公司现在定的开发基调也是统筹好销售周期、施工周期等因素的前提下,进行快速开发、快速周转。

此外,记者还在日前来到了被业界称为“闪电盘”的莱蒙国际水榭春天项目现场,虽然是去年6月才拿的地,但记者到现场售楼处雏形已出,现场的建筑工人告诉记者,项目的桩基工作已经基本完成,据了解,该项目预计将于今年年中正式上市销售。

一位知情人士告诉记者,在某一知名央企内部,有一个规定,只要项目税前利润能够达到15%,集团就会批准拿地开发,该人士称,过去依靠拉长开发周期追求高利润率的模式已经过时,而通过快速周转、提高管理水平从而提高投资收益率,正成为行业主流。

典型案例A

保利房地产(集团)股份有限公司仅元月9日一个公告日即披露了该公司在沈阳市、郑州市、青岛市、嘉兴市、南京市、无锡市、邯郸市、武汉市、广州市、从化市、三亚市、重庆市、成都市等城市通过招标、拍卖、挂牌获得的27个房地产开发项目土地使用权。涉及地价总值107.0566亿元。激进模式可见一斑。

定价策略

关键词:稳!

谨慎乐观成主力房企共识
房价大涨是小概率事件

当在快速周转成为行业主流,一个让买房人最关心的问题产生了,假设在政策基本面不变的前提下,对于2013年的定价思路,这些掌握2013市场话语权的主力房企目前究竟是如何考虑的呢?

记者在采访中发,多数主力房企都对明年持谨慎乐观态度,最近有报道称,与保利共同入驻江心洲的银城项目尚未开建已有中国电子科技集团公司第十四研究所部分员工欲抢先预定,文中更提到其内部毛坯价将在1.6万~1.7万/平米左右。对此,保利江苏公司营销负责人坦言,这个应该只是炒作,可信度不高,“我们的开盘价肯定要比这个价格高,但也不会高开至三四万/平米,由于江心洲主要规划花园洋房等低密度产品,未来这里肯定将成为南京最高端的高

档住宅区之一。”

至于公司整体的定价思路,该负责人坦言,主要仍然遵循随行就市的原则,如果不出台类似房产税等重大政策,由于新增供应和存量的减少、刚需产品的结构性断货、调控政策的抗性趋强等原因,今年上半年房价上涨压力还是比较大的,但随着去年下半年出让的地块集中上市,今年下半年供应量将会明显增加,房价走势将会逐渐趋稳,且考虑到整体政策基调,今年不大可能出现房价大涨的情况。

对于今年的定价策略,栖霞建设相关负责人则表示,“谨慎乐观是公司内部的共识,调控依然没有放松,房价大涨的前提不存在,对于最先上市的两个项目,仍将延续栖霞建设稳健的定价思路。” (下转B20版)

楼市“前置族现象”引热议
品牌央企再次担当居住革命新引擎

回顾12年楼市,在“史上最严调控”出台两年多以后,调控常态化已经成为各方面共识,对于购房者来说,能够用可以承受的价格,购买到地段交通、配套规划,以及产品设计等综合品质都过关的房子,似乎越来越难。在“调控政策不放松”和“房产税蠢蠢欲动”的双重影响下,加之价格出现理性回归,购房者也开始变得理性起来,逐渐拉长了对换房周期的预期,对能够满足“居住时间更久、价格更合理、综合品质更高”的楼盘越来越感冒。这群具有前瞻性购房眼光的人,催生了楼市的“前置族现象”,不仅引起社会的注意,也吸引了“嗅觉”更为灵敏的大牌开发商的关注。

一招制胜VS综合素质
保利率先布局,或将引发居住新变革

对于意向楼盘,“前置族”不仅仅只看一点或一面,而是注重考量一个楼盘的“综合素质”,才会下定购买的决心。

举个例子,同样的面积多一两处赠送空间,改造一下,就能满足“两代”甚至“三代”的居住需求;同样的地段,距离地铁等便捷交通工具更近;同样的规

划,园林绿化更出色,物业更领先;同样的区位,规划前景更好;同样的产品,品质细节更出位……很显然,在决定置业因素的各方面均保持“胜出一筹”的优势的楼盘,已经瞄准了“前置族”的置业心理。

长期研究城市发展及房地产市场南京林业大学社会系主任孟祥远博士告诉记者:房地产已经逐步告别了野蛮生长的黄金十年,现在已经逐步进入消费者理性选择、开发商精工产品、政府准确调控下平稳增长的白银十年。从“前置族”的购房需求来看,目前“一招鲜吃遍天”的时代已经一去不复返了,楼盘的竞争已经从“一招制胜”转向“综合竞争力”的比拼。

以保利为代表的地产品牌恰恰抓住市场的发展趋势和客户置业观念的微妙变化,对地块选择、产品规划、园林物业等各方面,率先进行了谋划布局和优化升级,以“综合竞争力”角逐楼市,踏准“前置族”的购房节拍,从而赢得这一波汹涌而来的“前置浪潮”。

1.0户型VS2.0新品
保利梧桐语精准锁定“前置族”

2011年年末,保利梧桐语入市,成为江宁大学城第一个成功进驻的央企楼盘。2012年,保利梧桐语跻身江宁大学城板块“销冠”,一年卖房超千套。与此同时,保利地产全国销售突破“千亿”,成为国内第二家,央企第一家进入“千亿俱乐部”的地产企业。

如此激进的销售业绩和卓越的市场表现并非偶然。以保利梧桐语为例,项目2013年主推的2.0版本产品相对于1.0版本的产品而言,提出了“前置社区”的置业理念,与“前置族”的置业需求不谋而合。

项目距离地铁站仅400米,位于大学城板块核心,周边高校环绕,拥有方山解溪河自然景观资源,地段交通选择上已具备超前意识。同时,

在产品打造上,68~139㎡的面积区间,让客户有更多的选择余地。最值得一提的是,“n+1”甚至“n+n”的产品设计理念,最大限度地保证了附赠率和延展性。68平米做到了两房,91平米可以做成三房,120平方米可以做成四房,户型都保证有较大的附赠空间。

此外,保利梧桐语2.0版本提前签约伊顿幼儿园,提前开放了配套运动功能的“青年会所”,率先对自身配套升级。2013年,项目还将对纯法式园林进行再一次升级,加强了中央景观带的绿化层次,增加了诸如景观大道、入户庭院等情景景观,从而提升了社区整体的配套和品质水平。

名词解释

“前置族”
抢在行情前面

3年以前,甚至2年以前,更多的购房者的置业观上都比较看重眼前需求。从第一次购买小两房(甚至一房)开始,再换小三房,到大三房,再到四房乃至别墅。一次换房周期短则两三年,长则不过三五年。当“史上最严调控”出台以后,“限购限贷”成为横在购房者面前的两座大山。对于换房的人群来讲,购房机会不仅变得极为稀缺,而且购房的成本也变得越来越大。如何能运用好自己手中的钱,最大限度地满足自身的居住需求,延长换房周期,成为摆在购房者面前的一道难题。

经过两年多的楼市检验,具有前瞻性置业眼光的“前置族”们逐渐兴起,并且变得越来越庞大。一方面,调控之下,购房机会稀缺,成本攀升,让“前置族”们不得不拉长换房预期,并将置业计划提前。另一方面,加速了的城镇化进程和理性上涨的楼市,也让楼市“白银时代”的论调甚嚣尘上。因此在购房需求增量增加和不断释放的刺激下,“前置族”们开始率先行动,力图赶在下一轮的购房潮之前抢先下手,占得先机。

保利·梧桐语
销售热线
025-85289999

