

是钢铁,还是废铁

三次关键抉择成就楼市枭雄



生死 抉择

I'm gonna offer the choice. Do you want an empty life, or a meaningful death?

“迦叶尊者拈花一笑，一念成佛，一念成魔”。善与恶，成与败，有时只在一念之间，关键性的选择或将造成云泥之别。“选择决定命运”的故事不胜枚举。以南京楼市为例，逆市开盘仍吸引全民排队抢购的情况有之，品质出众但曲高和寡一年只卖几套的情况也有之。业内人士认为，以拿地为起点，交付为终点，这历程中的几次关键性选择决定了楼盘究竟成为“钢铁盘”，抑或是沦为“废铁盘”。

文/现代快报记者 肖文武

■ 时机抉择 疯狂拿地VS憾然退地 合理地价让钢铁盘赢在起跑线

“一级市场跌到谷底的时候，往往很少有房企敢出手拿地，因为不知道哪里是底；土地成交溢价普遍在30%的时候是拿地的最好时机，而如果成交溢价普遍超过80%，则证明市场有些过热，此时高价拿地已经不太理性了。”这是天正集团南京置业有限公司营销副总监鲁进关于“拿地时机”的看法。事实上，不同的拿地策略及其实际影响已经在目前的南京楼市案例中体现得淋漓尽致。

2010年是楼市公认的疯狂年份，不少房企撞上当时的地价波峰，目前正遭遇严峻的市场考验。以河西中部招商雍华府为例，2010年楼面地价高达12789元/m²，加上两年内高昂的土地财务成本，项目最终27000元/m²的定价市场反响平平。相反，位于同板块的莱蒙水榭春天2012年拿地的楼面价则仅为10275元/m²。该项目开盘精装均价26000元/m²，最终单日热销7.5亿元，成功赢在起跑线。而今年6月份即将上演的仙林湖板块栖霞、保利之争中，保利罗兰春天也凭借1000元/m²的地价差而占尽先机。

根据365地产家居网数据统计，今年1—4月，南京土地市场共计吸金超过202亿元，已达去年全年土地出让金总额339.42亿元的近六成。专家分析，随着土地拍卖竞争越来越激烈，高溢价拿地的风险也在逐渐升级。

■ 产品抉择 城市别墅VS刚需小户 精准产品定位奠定核心竞争力

当住宅回归使用价值，产品的精确定位则成为了钢铁盘制胜的又一条王道。其中最为突出的代表则是低总价的刚需小户型及走终极改善路线的城市别墅。

以禄口新城板块的翠屏城为例，2013年之前，该项目仍然以“奥斯博恩”为名，2013年为强化其刚需大盘的定位更名为翠屏城，并主推68—110m²左右的刚需小户型，同时增设社区巴士解决刚需家庭日常交通。50万

起步的总价，7200元/m²的均价让项目原地“满血复活”，目前翠屏城新房源售价已经涨至8000元/m²。无独有偶，世纪城金域华府、东郊小镇、仙林悦城等楼盘皆印证了“低总价，一招鲜”的刚需制胜法门。

与此同时，不少房企也在盯紧改善型购房者的真实需求。业内人士认为，改善置业不仅仅意味着更大的居住空间和更舒适的户型，同时也意味着对交通地段、资源环境甚至物业形态等方面更高的追求。而城市别墅正中这部分客群群怀。去年底位于方山板块的五矿九玺台项目开盘热销近7亿，宏图上水庭院、高科荣域等别墅类产品也成功晋级钢铁盘队列。6月，城东板块世茂君望墅项目也将高调加入城市别墅战队。

■ 价格抉择 平价闪电战VS天价持久战 快速周转已成品牌房企新共识

地价逐年攀升、涨价红线控制却越来越严格，当楼市的利润率越来越有限，快速周转、低价跑量成为品牌房企的共识。以万科、保利为代表，项目从拿地到上市的周期越来越短。定价策略上也试图通过更理性的价格完成快速去化。

兰德咨询总裁宋延庆分析：“快速周转可以对冲高资金成本，降低财务费用，可以提高资金周转率和投资杠杆率，进而可以快速做大规模、提高收益。”专家还认为，快速周转虽然意味着开发利润的降低，但却不意味着投资收益率的降低，这对买卖双方而言是一种共赢。

世茂集团在去年的业绩报告中表示，快速周转策略市场成效明显，并将成为未来的重中之重。其城东项目君望墅自去年11月拿地到下个月上市，周期仅半年。项目负责人还表示，在定价和销售上，世茂君望墅项目也将采取快跑的策略，争取在两年内将总建筑面积接近30万m²的房源顺利收官。

与平价快闪策略截然不同的是，不少房企仍追求高利润，并通过精装修、科技系统等手段增加产品附加值。其中长发都市羲和、金基尚书里、菲尼克斯国际公寓便是代表性楼盘。虽然此类楼盘销售情况大多并不理想，但有业内人士却笑言：“人家利润率高，卖一套就能管半年。”

温顾知新



砖瓦无言

开发商是不是都特别没文化？

这几年，这样的问题，我隔三岔五地总能在各种场合听到。

最近的一次，是任大炮放出“胸罩比商品房更暴利”的绝响之后。

一般来说，这应该不是疑问句。这种提问，其实只是为了强调“没文化”而不是求证。

因为职业的关系，我通常不置可否，仅以笑作答。

质疑者在此所说的“文化”当然不是指学历背景之类——若是，当下的开发商百分之九十九点九九都应该相当“有文化”——这里指的是文化修养，指的是素质。

前两天的某个夜晚，应邀至1912赴某开发商的宴。

说是“宴”，吃倒在其次，不过是个聚会的借口罢了。

席间，把灯光转暗了，大家静静地听一同赴宴的诗人也是同事的杜老师吟诵他最新的诗作。

“我，努力想象，一个手持鸢尾花的人，在发生转折的地点，突然转身”。

我没喝酒，酒驾是要被拘留的。

但我分明有些醉意，为这顿颇具诗情画意的饭局。

去年，也是这家开发商，策划了诗会、现代派画展，还包下了数场话剧《蒋公的面子》请业主观赏……在他们身边，集合了一批南京的诗人、作家、音乐人、戏剧研究家和创作人。

算了，我还是不说这家开发商的名字吧，否则便有免费广告之嫌。

再者，有文艺范儿的开发商也远不止这一家——

某开发商就曾邀请我坐在第一排正中间观赏刘晓庆主演的《风华绝代》，虽然我很没文化地关注刘姐姐的驻颜术多于演技；

还有一家开发商老总则在新年伊始请我看一票难求的《喜剧的忧伤》，让我在忧伤中笑出了鱼尾纹；

如果以“人以群分”为标准，这些应该都算是有文化的开发商吧。

倘若全是这种范儿，那该有多好。

被诗歌、戏剧、舞蹈和音乐包围着的房地产，可以让我们忘却高房价、高房贷、高税费，哪怕只是暂时失忆。

可惜，有阳光的地方一定有阴影。

每天的选题会上，要么听说某楼盘在建工地扬尘超标——再美的天鹅，也架不住PM2.5的“爱抚”；要么听说某楼盘顶层渗水，延期交付快一年了还没修好——风华绝代的刘晓庆怕也等不起啊；要么听说某楼盘的业主会所，一夜之间变成了快捷酒店——任你是什么来头的业主，都会很没面子的吧……

要命的是，这些楼盘莫不是我耳熟能详的。

那一刻，苍白的“文化”不知所终。

请别再问我那个问过无数遍的问题。

我依然不会给你肯定或否定的答案。

我只想说，有怎样的开发商，就会有怎样楼盘；有怎样的楼盘，便会造就怎样的业主。

砖瓦无言，自有时光作证。

郑海