

1金楼市创刊
3周年纪念
特刊

转眼,2013年已经过去一半。在过去的这半年里,我们亲眼见证了楼市的高烧不退,那些半夜就等在售楼处门口排队的买房人仿佛一夜之间又重新出现在了楼市,那些从抢地到抢客、抢开,在市场上各种厮杀的房企我们很久没见到了,那些将房产交易中心大厅和门外挤得水泄不通的有产阶级我们是头一回看到……
以至于我们现在回望过去的时候,不由自主感慨:原来这半年的楼市是这样的发烧啊!

文/现代快报记者 宋昱 杜磊



狂热的买房人2013年上半年“追房”如“追星” 资料图片

上半年南京楼市最典型发烧特征

四大关键词让你读懂当下楼市

涨

房价连环涨

近日,国家统计局公布了5月份70个大中城市的房价变动情况,南京5月份房价环比又上涨了1.3%。自去年6月份以来,南京新建商品住宅价格已经连续12个月上涨。

而网上数据显示,从去年12月底至今年6月初,南京共有53家楼盘的涨幅超过500元/㎡。自2013年1月以来,南京楼市房价上涨6.4%,八大板块普涨,涨幅最大的仙林板块半年内房价上涨12.5%。向来被认为是刚需之地的两江板块,在过去的半年时间

内价格稳中有升,其中大华锦绣华城、香邑美颂、海德北岸城等楼盘价格超过了9000元/平方米,而此前曾回归“9字头”房价的威尼斯水城、旭日上城等楼盘价格更是破万。

涨幅较大的江宁似乎更是离刚需之路越来越远,早就突破“万元”均价门槛。今年4月推出二期房源的中航樾府,其均价比一期上涨了近2000元/㎡,依旧全部售罄。

曾经一度“万元”均价之下的板桥板块,半年以来房价也是直线上升。金

地自在城从年初的9600元/㎡跃至11000元/㎡,石林大公园从10000元/㎡涨至现在的12000元/㎡,仅金域华府均价仍在万元之下。

高端房价价格则稳定上涨。东富西贵的城东板块上半年涨幅达7.2%,河西微涨0.6%。不过也出现代表性楼盘从年初至今飙升5000元/㎡,突破3万元/㎡河西房价天花板的情况。

在经历连续12个月的上漲之后,放眼南京,曾经属于刚需必选的“万元”以下房源已经屈指可数。

记者点评

2013年南京房价继续小幅而稳定地上涨,虽然每个月的涨幅绝对值并不大,但是对于购房人和市场来说,涨价透露出的市场信心或许意义更强。

光

市场有点疯

一进入2013年,南京楼市就持续着骄阳似火的劲头,“日光盘”、“夜光盘”、“时光盘”,轮番上演。

金地自在城今年在3月26日和6月3日先后两次加推,每次都取得了“日光”的成绩。

“时光盘”更是南京楼市上半年的一道风景。东方万汇城在近期推出的204套房源共吸引了300多人认筹,3个多小时全部售罄。令人咋舌的是,有的投资者竟整层购买,一口气拿下两三套房源的也比皆是……

而江宁楼盘中航樾府更是“夜袭”楼市,以“夜光”成绩交出高分成绩单。有购房者因为没买到房子还怪开发商推的房源少,着实让楼市上演了一个供不应求的局面。

除了楼市抢房热潮,车位的热销也出乎购房人的意料。3月份,城中豪宅中海凤凰熙岸开卖车位,根据网上房地产资料显示,当时可售车位736套,成交均价已超20万。而当时到场欲购买车位的有近1500人,只能采取现场摇号的方式。一些客户由于报名晚

了甚至连参与摇号的机会也没有。“真是疯了,没想到买个车位都得抢,”有购房人如此感慨。

不过,国五条细则即将出台引起的骚动显然要剧烈得多。一时间,南京房产交易中心内过户和缴税等窗口都排起了千人大队。楼市大妈大叔纷纷现身抛房;离婚率急剧飙升,而离婚后马上去开“单身证明”的也不在少数;有人在无奈之下将房子过户给尚未懂事的孩子……调控政策之下引发了一轮购房人随波逐流的狂欢。

记者点评

根据网上房地产数据统计,截至2013年6月25日,上半年南京新房认购45004套,成交39806套,创下近四年以来最高水平。市场中呈现出“热”的恐慌,但我们从中也看到了“冷”的思考。

抢

客户贴身抢

“抢客大战”无处不在,但当楼盘距离太近之后,就很容易演变成“贴身肉搏战”了。远至去年的万科、保利仙林湖之争,或者是中海、万科的江北交锋,近至今年的河西多盘齐开,再次印证了客户要靠“抢”的至理名言。

4月份,河西纯新盘莱蒙水榭春天和招商雍华府不约而同开盘,同样的区域、类似的户型面积、相近的价格,让两家从蓄水到开盘销售过程中都充满“火药味”,从公开样板间到正式开盘,都是前后脚。而置业顾问对于对方

的产品更是如数家珍。不少购房人甚至前脚走出莱蒙水榭春天,后脚就进入招商雍华府,戏称“产品哪儿不好,问问对方的置业顾问就知道了”。

5月份,尚未面世的栖霞枫情水岸提前打出“仙林湖畔,枫情正好,何必再等下一个春天”的广告语,让人不禁想到这是不是对同区域保利罗兰春天项目发表的抢客宣言。

不过,对于相邻盘来说,最具杀伤力的恐怕还是竞争对手的突袭降价。所以,当6月份苏宁滨江壹号宣布将精

装改为毛坯交付,均价从27000元/㎡左右调整至21000元/㎡时,一石激起千层浪。

附近的精装豪宅南京世界贸易中心紧随其后开盘,均价从预期的4万元/㎡变成开盘时的3万元/㎡。与苏宁滨江壹号仅一街之隔的仁恒江湾城虽然没有紧急开盘,但已经提前通知客户,表示项目三期即将推出,且均价不会超过2.6万元/㎡。但尽管如此,苏宁滨江壹号的“贴身降价”还是抢走了邻居盘的不少意向客户。

记者点评

楼市中的“抢客战”不可避免,邻近盘的“贴身战”更是屡见不鲜。虽然这样的“贴身战”一定会让客户群产生分流,但是从区域发展的大方向来看,房企的良性竞争和引导,或许将成为提升区域价值的利器。

忙

开发各种忙

2013年,不管是正准备上路的,还是已经上路的开发商们,他们似乎都格外忙。开盘的项目自有其热闹,但对于很多企业来说,他们仍然在补仓的道路上艰难行进着。

随着项目开发进度,越来越多的开发商陷入急需补充储备地块的焦躁中。实际上,这场土地危机2012年已上演,朗诗、保利、万科在内的多个品牌开发商都已经在去年入手地块。但并非所有企业都那么幸运,在

有限的招拍挂土地中,不少开发商屡次错过入手机会,他们也越来越焦虑,“一直在看地,全南京的地我们都在看”,不止一个开发商在记者面前这样描述他们的心态。

所以,尽管上半年尚未结束,我们在土地市场上已经不止一次见到包括绿地、中海、金地等品牌开发商在内的竞拍身影。尤其是近期刚刚拍出的曾经的仙林湖退地,经过66轮的激战后终于被金地集团拿下,溢价率高达

75%。这一价格更是比8个月前同区域出让的地块高了7成。

而提及开发速度,莱蒙置业算是今年上半年的榜样。2012年6月29日,莱蒙置业以15亿元拿下G16地块,仅4个月过后,南京规划局网站就出现了项目的规划方案,从拿地到开盘,莱蒙水榭春天只用了10个月的时间。

这样迅猛的开发速度,对企业的运营机制、部门协作以及开发能力都有着很强烈的要求。

记者点评

越来越多的开发商竞拍到新地,越来越多的企业加入“高周转”的模式中,在不以质量换取速度的前提下,这样的快速开发节奏在为上市量补仓的同时,对区域成熟的提速也是一大利好。