



2013年上半年，南京楼市交出了一份炙手可热的成绩单：40909套的成交量创下近4年新高，直逼2009年43202套的销售高点。记者调查发现，南京多家开发企业已经或超额完成上半年销售任务。不过对于下半年的市场，开发商们仍然忧心忡忡。
文/现代快报记者 杜磊

40909套 南京商品住宅上半年成交量创4年新高



抢房成了2013年上半年南京楼市的关键词 资料图片

冲刺

单盘一天卖出全年销售任务

事实上，过去一周，各家楼盘的推盘成绩也确实相当不俗。其中，在上周一推出132套房源的中海凤凰熙岸，在开盘的一个小时内就认购91套，销售近7成。截至记者发稿时，开发商相关负责人表示该盘已经获得5-6个亿的销售金额。上周四，城南大盘金地自在城推出7期264套高层房源和108套花园洋房产品，当天去化7成，销售3.3个亿。相关负责人告诉记者，整个6月份，项目共斩获5亿元销售金额。

此外，纯新盘保利罗兰春天和栖霞枫情水岸也都去化良好。保利上周五“夜袭”开盘，232套房源在当晚售出7成。栖霞第二天推出320套房源，据开发商数据当天销售9成，创下3.2个亿的销售金额。

当然，表现最亮眼的还是今年首次推盘的仁恒江湾城。上周六，江湾城推出三期356套房源，根据开发商提供的数据，在当天就销售338套，去化达9.5成，销售金额更是达到11.7亿元。而在年初，相关负责人在接受记者采访时曾表示过，其今年的销售目标大约是9-10个亿。如此一来，仁恒江湾城仅今年的首度开盘就完成了全年销售目标。

扫尾

6月的最后一周时间里，南京共有17家楼盘推盘，4000套房源喷涌上市。单是上周六，就出现10家楼盘齐开的盛况。业内人士表示，开发商在6月的最后一周加紧推盘，而买房人“不负众望”，在6月的尾声上演了一出抢房大戏。

文/现代快报记者 王欣 马文煜 杜磊

河西 典型案例：仁恒江湾城 老业主抢走七成

上周六，仁恒江湾城开盘推出11、12、13号楼356套房源，面积92-180平方米不等，均价26000元/平方米左右。据开发商数据称，现场839人抢356套房，当天销售338套，去化率达95%，单日成交金额高达11.7亿元。现场一名中年女士告诉记者：“我们从年初就一直在关注三期的房子了，想买90平方米的给小孩做婚房。万幸我们号码比较靠前，能买到心仪的户型真不容易！”

三人抢一套房，自然是有人欢喜有人愁。排在600多号的张先生则比较失落，“我有朋友买了仁恒的房子，一直推荐我来买，没想到会这么抢手。”

此次仁恒江湾城三期开盘，样板间与示范区均没有对外公开，市场却有如此火爆的反响，仁恒老业主起了相当大的作用。据了解，开盘当天前来选房的购房者中90%是老业主介绍，而老业主成交比例占总房源的70%。仁恒置业营销部副总经理章隽在接受记者采访时表示：“我们首次开盘价格控制在26000元/平方米左右。”而此次三期开盘，老业主也享受到了无论何种付款方式均额外享受1%的优惠，最高优惠高达95折。

飘红

多房企半年任务超额完成

6月末的销售热只是上半年整个楼市热的缩影。整个上半年超过4万套的成交量成为各家房企突破半年任务的有力保证。除了首开即完成全年销售目标的仁恒之外，中海、保利、金地、万达等多家房企都已经或超额完成上半年销售任务。

截至6月底，中海地产已经销售30多亿元，与年初60亿元的销售目标相比任务完成已经过半。据悉，下半年中海的新项目国际社区也将面世，又将其销售增力。保利则在南京完成26亿的销售成绩，占其年初46亿元销售任务近6成，而下半年其旗下的江北、江心洲以及九龙湖产品也将面世，开发商方面对于实现全年销售目标充满信心。而金地由于货源不够充足，年初订立的全年销售任务为30个亿，如今已经完成17个亿，也接近6成。

事实上，即使是从全国范围来看，各家房企在今年上半年创下的销售成绩普遍可观。根据中国指数研究院监测数据，销售业绩行业领先的52家品牌房企中，已有26家在上半年销售额突破百亿，其中万科以843亿元的销售额领头。

喜忧

房价高企，新政箭在弦上

如果按目前的市场和各家楼盘的销售业绩来看，大多数房企在下半年完成全年任务应该都不是件难事。但是不少开发商对下半年的行情都持保守态度，对于政策出台的预期浓厚，表示“要看政策情况”。

网尚机构总经理李智就表示，在刚刚公布的中国房地产价格指数系统百城价格指数中，6月份全国100个城市新建住宅均价环比上涨0.77%，这是13个月以来环比持续上涨。李智认为，房价持续上涨使得未来对于政策的预期变大。但他认为新政策的出台不会太频繁，而是更注重系统性。

“银根收紧等现象已经开始产生一些影响。”他分析，目前银行对于住房按揭贷款还是具有偏向性的，但随着银根的收紧，下半年银行的流动性趋弱，从而对房地产贷款额度产生影响，对下半年销售产生压力。“从这个角度来看，房企抓紧上半年机会冲刺也很有必要。”有业内人士分析称，通过上半年超额完成销售任务，开发企业可以减轻下半年政策不可预期下的市场压力。

抢房大戏全城上演

城南 典型案例：善水湾 武汉人连夜赶来排队

6月29日上午善水湾开盘推出1、2、5号楼，户型面积在79、99、118和139的顶层跃层，均价在12400元/平方米。据了解，已经有购房者从开盘前一天晚上11点开始排队。一位从武汉赶过来选房的买房人昨晚12点就到场排队了，他表示自己将调到软件谷来上班，看中了这边性价比很高。

记者在开盘现场还遇到这样的购房者，“我一直在江北的中海万锦熙岸和城南善水湾间犹豫。”为何购房的区域跨度这么大？该购房者称，“主要考虑今后的升值潜力。最终还是决定买善水湾了，毕竟这里是主城的雨花台区，保值性比江北好，价格我也比较能接受。就是懊悔年初的时候就应该出手了，那时候才10800元/平方米，现在又略微涨了一些了。”

据了解，善水湾开盘小户型去化七成，88平方米的户型已经售罄，而一半以上的大户型在城南的去化速度则慢了许多。

江宁 典型案例：中冶天城 1套现房却又被27人抢

退房市场上，位于江宁区秣陵街道中冶天城的一套房子，参与摇号的人就达到31人。6月28日下午2点半在大光路房产交易中心，27名实际到场的准购人对该套总价94万多的现房展开了激烈争夺。

面积较小，总价较低，加上地段位置和周边配套成熟，中冶天城的这套现房吸引了众多刚需人群的目光。参与摇号的一位先生说，主要考虑到是现房，加上价格比较优惠，“像现在中冶天城同等面积的一套房屋要卖到105万以上，若是摇到了，能省下至少10万多。”

最终，中冶天城的这套现房被一户居住在江宁的家庭拿到。据记者在现场的走访，发现争夺该套房的不少准购人都是来自江宁本地的地缘客户。一对带孩子的夫妻笑着告诉记者，自己就住在江宁，对环境比较熟悉，秣陵街道交通方便，中冶天城的房子早就想买，今天来主要是碰碰运气，想图个便宜。

落选的准购人告诉记者，今天没摇上也不要紧，第二天这家楼盘就会开盘，到时候也会有类似户型的加推。