

2013, 南京地产扩容年



全品牌 楼市的第二个高点

三四线城市的楼市泡沫逐渐显现,一线城市的残酷竞争让不少房企却步。如此大势之下,作为一个不折不扣的1.5线城市,南京去年在房地产领域的表现极为抢眼。国家统计局的数据显示,从去年6月至今,南京房价连续上涨已达17个月,今年1-10月累计涨幅高达14.12%,位居全国前六。而在销量上,截至目前今年南京已经成交7.88万套新建商品住宅,超过去年全年7.32万套的总量,创下历史新高。一时之间,南京等城市迎来品牌化的机遇期,大量全国性品牌房企,或在部分城市有卓越表现的土豪房企纷纷试图向南京进军。

据中国房地产测评中心发布的2013年的中国房地产上市公司综合实力排行,位居榜单TOP10的房企已经有9家在南京有所开拓。碧桂园、招商、雅居乐、仁恒等30余家百强房企均在南京扎根。南京的本土房企则凭借扎实的根基和市场口碑也在品牌竞争中力争上游,其中包括银城、栖霞建设、朗诗、高科、翠屏、雨花地产等。今年,部分在外地市场已有突出表现的土豪如中天城投、福建正荣、升龙地产等也在相继加入南京品牌房企大军。

强者胜 新年代的优胜劣汰

事实上,房地产行业确实在朝着健康的方向前进。曾经的房地产行业是一个粗放型的“多肉”市场,门槛低、利润高,“品牌”二字的意义也显得不那么真切。而今地价日渐高涨,真正留给房企的利润已经极其微薄。而一重又一重的调控也将投机成分逐渐挤出市场。日渐集约化的行业趋势下,住宅终于开始回归其本身的使用价值,房企真正的开发实力成为了决胜的关键。一些融资渠道畅通、产品研发实力强劲、周转速度较快的房企开始扶摇直上。相反,综合实力欠缺的小型房企则在逐渐退出房地产开发领域。

若为南京楼市的品牌化历程断代,或可划分为本土品牌兴起、全国性品牌入侵、新品牌优胜劣汰三大阶段。银城、栖霞建设、利源等房企得益于充分的本土开发经验,最先在南京打响;随后,仁恒、万科等全国性房企的加入改写了竞争格局,进而越来越多的优质住宅产品和先进开发经验被带入南京,南京楼市也逐渐树立起对品牌价值的鉴别能力。

竞争不曾停止。未来,已存的品牌房企之中,新一轮的优胜劣汰又将再度启动。

新气象 品牌极差分化加剧

新品牌时代,最直观的体验是南京的整体开发水准在明显提升,产品创新越来越多,居住品质也比之前有了大的进步。当然,新品牌时代带来的“新气象”远远不止如此,越来越多的房企开始践行快进快出的高周转策略,向速度要效益;与此同时更多房企在推进成品房的开发以及从买房到装修的全流程整合;建筑的节能环保效率也成为了不少品牌房企的一大追求。对购房者而言,市民选择范围更广,对房企品牌价值的认识和评估也更趋理性。

此外,新格局下的房企实力也有了波动,一些品牌房企顺应变局、成长力显著,而部分之前强势的品牌却开始走下坡路。业内人士预测,未来,房地产行业“强者越强,弱者越弱”的品牌极差分化还将继续加剧。

但龙头房企们的优势正在逐步加大,2012年,排行前十的房企市场占有率达13%,今年有望再创新高。中国房地产测评中心主任丁祖昱曾表示:未来房企数量将大幅减少,企业的规模则会逐步增大。到2015年,现在50%的房地产企业会消失。

现代快报记者 肖文武

新品牌年代·品牌力量

城东超级大盘近期“开闸” 中海国际社区或创楼市纪录

早在10月初,被誉为“城东抽水机”的中海国际社区就放风首批将创纪录地新推1300余套房源。上周末,中海第一时间对外放价,折后1.3万元/㎡左右的均价让一批没能等到中海而提前下手的购房者扼腕叹息,“没等中海,买贵了!”随着中海正式开盘日期的日益临近,一场“抢房大战”也在近期愈演愈烈。

现代快报记者 杜磊

海推1300套房 购房人还怕抢不到

“想买中海97㎡三房,不知道能不能买得到啊?”挂完手中的这个电话,业内人士小陈不由得叹了口气,他告诉记者,这已经是这两天以来他接到的第12个求助电话,无一例外,都担心买不到中海国际社区的房子。

记者获悉,中海国际社区即将首开,而购房人的“抢房大战”也暗潮汹涌。“现在市场上的小户型少,更不要说品牌开发商开发的项目了。”不少意向客户表示看好中海的小户型、低总价优势。“看80-90多㎡小户型的客户比较多。”置业顾问表示,刚需和首次置业人群是楼盘的主力客群。记者了解到,

这次中海国际社区将推出的1300套房源是项目一期的全部房源,面积80-140㎡不等,其中80-90㎡的户型有1000套,成为绝对主流。但是由于意向客户超过2000组,很多购房人对于能否买到心仪的户型忧心忡忡,暗地里展开“抢房大战”。

据开发商相关负责人透露,国际社区的下一期开盘也将采取这样的海量推房方式,“下次推盘大概要到明年3月后”,这意味着购房人如果这次买不到房,就得等上很长一段时间,这无形中又加剧了房源的紧俏程度以及抢房的激烈程度。

折后均价1.3万元/㎡ “良心盘”名副其实

导致中海国际社区如此炙手可热的另一个原因还在于首次开盘的房价。早在开盘前,开发商就透露此次均价将在1.2万-1.4万元/㎡,部分房源更会有惊喜价。

而从中海国际社区上周公布的价格区间来看,80、90多㎡的户型中,18层小高层均价基本在13000多元/㎡,而高层均价则集中在12000元/㎡左右。以80㎡左右的房源为例,中海国际社区公布的部分价格表上显示,最便宜的一套总价在86万多元,折算单价在10700元/㎡左右。

“没想到还能有1万出头的房源,价格挺

实惠的。”有购房人直言。

对比11月中旬抢开的邻居盘启迪方洲,虽然当时首开的180套房源也获得了“日光”,但折后1.35万元/㎡的价格明显高于购房人的心理预期。并且,启迪方洲开盘时,80多㎡的户型基本总价集中在107万-110万。这样算下来,相近的户型中海真的比启迪要便宜8万-10万元。

也因此,当中海国际社区的房源价格在上周公示之后,购房人都表示没有想象中的高,甚至有已经买到房子的网友扼腕叹息“买贵了”。



中海国际社区售楼处实景

刚需主导市场 “宁八条”影响有限

对此,网尚机构总经理李智也认为,中海国际社区此次1.3万元/㎡的入市价格比较合理。他进一步分析中海国际社区能够吸纳如此众多意向客户的原因表示,一方面目前市场上能够承受100万-200万总价的客户基础量较大,另一方面项目蓄水时间也比较长,不少偏爱城东的人都乐于选择中海的房子。

李智分析,从购房人角度来说,相较于单个或者是面积不大的社区,大型社区的配套更加齐全,也更加受到购房人的青睐。此外,品牌开发商由于

在开发理念和产品品质方面占据优势,也成为购房人的优选。从价格角度来说,购房人已经熟悉了现在大盘“低开高走”的定价模式,因此都会选择在大盘开发早期购买。

李智表示,刚需购房人仍然是市场的主力。“虽然宁八条已经出台,但对这部分人群的影响不大”。他分析认为,一方面,其他城市已经先行出台了类似的新政,南京购房人已经有了心理预期。另一方面,最具杀伤力的二套房要求首付七成的条款,对于刚需购房人来说,也不在受限范围。

售楼处:钟学北路与东麒路交会处 / 品鉴热线:85619999