



即使是在南京楼市最为美好的时代，品牌房企的境遇也各不相同。九龙仓首战夭折、中冶置业兵败下关、世纪金源遇阻江北、招商地产步履维艰，这些开发商实力不俗，在南京却并没有成功落地。在这个新品牌时代，部分“金字招牌”落败的事实，揭示了南京楼市的理性所在。

# 金字招牌失意金陵

## 难落地

### 深陷退地魔咒，项目开发不顺

品牌房企折戟南京例子并不少，中冶置业兵败南京是因为一场并不明智的拍地之举。

2010年9月中冶置业以200.34亿元的价格，竞得南京原下关滨江江边缘以西1号地块和3号地块，2012年11月底又以56.2亿元的价格拿下与1、3号相邻的2号地块。看似进行得顺风顺水的土地拍卖如今变得异常坎坷，继国土资源部调查后，2号地块以终止出让告终。2013年8月30日，前中冶董事长经天亮在出席中冶中期业绩会时透露，中冶将再放弃1号地块。在这场激烈的品牌竞争中，一退再退，中冶置业未开战而先失一局。

对此，有业内人士分析：“业绩的不尽如人意，使公司不敢投入更多的资金

在南京地王项目上，公司运转还需要资金，因此中冶才会退而求其次收缩战线，集中于一个地块做土地一级开发。”

无独有偶，九龙仓和招商地产也是时运不济。2010年2月4日，南京市国土资源局公布，取消九龙仓与招商地产于2007年12月以24.1亿元竞得的栖霞区地块土地使用权，收回该地块，并没收保证金2.45亿港元，理由是两公司未按规定在2008年2月18日前缴纳首期成交价款，并与南京市国土资源局签订《国有土地使用权出让合同》。另一案例是，南京商茂地产原下关梅家塘地王土地被收回，7400万保证金退还开发商。

除了深陷退地魔咒外，部分品牌房企项目在南京的开发道路并不顺利，此

前被热炒的世纪金源南京七里河项目退地风波，在经历一番波折之后，2013年4月12日南京市国土局相关负责人透露，世纪金源七里河地块已经办理了土地证，而且土地出让金也已经全部缴纳完毕，此举也意味着世纪金源造城计划或将持续推进。从拿地被雅居乐地产搅局，到闹出宁拒政府8000万赔偿也要退地的风波，世纪金源南京布局一波三折。

而招商地产在南京的项目开发也是步履维艰：从低价出让南京金融中心，到招商依云溪谷别墅超红线以致要把房子切断地基平移；从栖霞区地块被收回，到城东与河西两项目销售并不能尽如人意。



部分品牌房企兵败南京，症结直指“土地”

# 背后

## 高门槛

### 土拍频频溢价，土地市场成“围城”

没有资金，哪来地王？外来“土豪”造福了南京。

2013年是南京土地市场的“福年”，超700亿的土地收入刷新南京土地出让纪录。

在这场土地盛宴上，可谓几家欢喜几家愁，中天城投、福建正荣、上海升龙、广东华誉投资等是成功首次进入南京市场的外地房企代表。这些外来户落地的代价是——高价拿地。城东、浦口、江心洲相继出现单价地王，南京楼市给他们贴上了“土豪”的标签。

“觉得不贵，能接受！”当福建正荣以新地王的姿态入驻浦口新城时，拿地代表这样轻松地回答。“南京楼价高，但和香港比还差得很远。（我们）对于今天拿地是势在必得，觉得价格在意料之中。”

另一家首次斩获南京土地的外地房企同样表示，南京的地价对于他们来讲“不贵”。

综观土拍市场，不难发现，不仅是伺机进入南京市场的外来房企铆足了劲，而且那些已落地南京多年的本地房企也在土拍中竞相加码，每幅土地动辄三四十轮的竞拍早已是家常便饭。如此一来，土地市场频频出现溢价，也就不不足为奇了。最终拿地只能是一家，失意的房企自然不少。这其中不乏一些全国知名的品牌房企。

面对激烈的竞争格局，早已组建南京分公司的龙湖地产在今年7月份江心洲宅地的争夺中无奈出局，至今一无所获。

而其他被南京土地市场“围城”挡在门外的外来房企如香港佳兆业、福州泰禾、上海威盛等，仍在多方寻求机会，伺机斩获心仪的土地。也有希冀“曲线救国”进入南京市场的房企，有传言称，融创便有意接手即将退市的市属某国有房企项目。

## 点评

部分品牌房企兵败南京的背后，所有的症结直指“土地”。土地之于开发商，犹如一个既爱又恨的存在。一方面，作为最重要且不可或缺的资源，手持大量土地储备的房企被认为具备可持续发展条件，经常会因此得到购房者的偏爱；品牌房企必须重视土地。另一方面，正是因为土地之于房企有着不言而喻的重要性，一旦拿地出现问题，将有可能被舆论无限放大，甚至可能出现一块土地对房企造成无法估量损失的情况。

现代快报记者 胡海强

## 新品牌年代·品牌力量

# 高铁商务价值狂飙 绿地之窗领跑高铁时代

### 高铁时代，南站成“第三极”

从2008年南京南站正式开工建设，到2010年正式启动总面积164平方公里、可居住人口160万的南部新城建设，再到2011年6月南京南站正式启用，依托南京南站的巨大影响力，南部新城拥有了极为便捷的交通条件，南站的启用也标志着南部新城发展进入新阶段。

2013年2月，溧水、高淳撤县立区，南京市辖区进一步扩大，城市发展重心南移。作为南京最大的城市功能板块，南部新城率先启动建设的是以京沪高速铁路南京南站地区为核心的32平方公里。其中，南京南站综合交通枢纽是由火车站、地铁及地面公交车、出租车、长途巴士等组成的立体交通网络，“高铁群”效应正逐渐凸显。国际经验显示，高铁带来的人流、物流、资金流、信息流，将为沿线城市经济发展带来机会，日本的新干线就是最为成功的例证。

同时，南站还汇集了四条地铁线：已运营的一号线南延线，预计于明后年通车的三号线、机场线和六号线。此外，南京南站至禄口机场，以及苏、锡、常、沪等长三角区域，都有通畅的高速路。“今后的南京将形成新街口城市中心、河西中心、南部新中心的‘金三角’格局。”东南大学规划设计院院长、南部新城规划总设计师段进

认为，从空间来看，南部新城位置和城市发展未来发展空间也是在一个轴线的交点上，所以这个城市的节点也是有利于它发展和整体提升的。

### 品牌房企，抢占南站“高地”

南部新城核心区域的南京南站也吸引了众多品牌房企：2012年6月5日，万科9.41亿元拍得南京南站G07商住地块；6月29日，上海证大则以11.69亿元拿下南站CBD首幅商业地块，总占地面积9.35万㎡；11月20日，万科又以8.71亿元夺得南京南站G43商住地块；2013年1月24日，南站G83、G84两幅商业地块又被绿地控股集团分别以底价11.07亿元和17.93亿元收入囊中；2013年6月19日，绿地以9400万再夺G24商业地块，三进南站。此外，已成功打造了新街口金轮广场的金轮房产也已落子南站。

“万科的动作最快，旗下的万科九都荟是最先入市的项目，首推住宅。上海证大的南站地块仍然是打造在不少城市已经成熟的产品，大拇指广场。”有业内人士分析说，绿地则是继续打造绿地之窗，未来将建甲级办公楼、时尚办公楼、星级酒店以及集大型主题商业于一体的商务综合体。规划总面积90万平方米，总投资200亿元，成为南京市迄今最大型的高铁站配套工程。

“南站的优势不仅在于交通，其高起点的规划以及已经入驻的品牌开发商，对于区域的迅速崛起都是非常重要的。而且南站有后发优势，现在房地产开发都很成熟，加之有大型的公司支撑，开发起点非常高，而且也能够实现全配套利好。”南京网尚机构总经理李智表示，“已经入驻的品牌开发商，其实是为此板块奠定了良好的基础，同时各家打造的产品有着差异化，也形成了一个合力，所以综合来看对南站板块未来发展是非常乐观的。”

### 紫峰之后，绿地再造巅峰

绿地集团成立21年来，足迹遍布4大洲、9国、90个城市。就南京而言，从紫峰大厦，到紫峰公馆，再到绿地之窗，绿地集团与南京一起发展，以建筑的高度和产品的价值高度，刷新了南京天际线。

而即将推出的“绿地之窗”，分列南京南站的南北广场，成为守望南京南站的南北门户。据了解，绿地之窗系列产品已在郑州、徐州等地开发，主推酒店式公寓、LOFT和花园式办公产品。作为“中国商办专家”的绿地集团，还革新千篇一律的传统办公环境，可以为企业提供专属定制服务，打造独一无二的办公环境。

贵宾专线：**025-83222777**  
贵宾接待地址：紫峰大厦41F

# 恒辉假日广场

HENG HUI HOLIDAY PLAZA

—— 长江东路·30万㎡假日生活广场 ——

# 11月30日 璀璨首开

HENG HUI HOLIDAY PLAZA

纬三路隧道口 首期120-290m<sup>2</sup>花园大宅 1万抵2万认筹中

新城CBD 品牌山水 交通畅达 新古典主义 尊贵礼遇 国际视野

HOTLINE 贵宾热线 **58850099**

项目地址：南京·浦口区珍珠南路1号 | 开发商：南京恒辉房地产开发有限公司 | 行销代理：弘略地产顾问