

金三迟来，银四预期也不高

刚需有效供应仍未跟上，超八成房源远在城市外围

酝酿多时的楼市“金三银四”，最近总算有些大动静了。上周末南京共15家楼盘携3168套房源集中上市！这是今年以来最为密集的一次集中开盘。然而几个关于周末楼市的供销数据却让这一声炮仗显得有些哑。一方面，上市房源含金量严重不足，84.2%的供应集中在城市外围；另一方面，销售情况不温不火，部分楼盘去化率仅三成。

现代快报记者 肖文武

区域	楼盘	类别	推盘套数	去化率
河西	凤凰和熙	住宅	108	九成
	银城长岛观澜	别墅	124	九成
仙林	朗诗保利麓院	别墅	24	八成
	恒辉假日广场	住宅	90	六成
浦口	北江锦城	住宅	140	未对外公布
	东方万汇城	酒店式公寓	628	未对外公布
	朗诗未来街区	住宅	84	八成
板桥	宋都南郡国际	住宅	432	九成
	骋望七里楠	住宅	240	六成
六合	荣盛文承苑	住宅	250	九成
	京东紫晶	住宅+商铺	369	五成
都市圈	天正理想城	住宅	100	未对外公布
	金东城世家	住宅	44	七成
	天淳江南	住宅	88	未对外公布

上周末南京楼市开盘行情一览(数据仅供参考,请以网上房地产公布为准)

南京房价已连续上涨21个月,预计六七月市场会进入明显的调整期,但崩盘的可能性不大。

——南京林业大学社会工作系主任 孟祥远

市场整体的盘整趋势存在,但存在一定的滞后性,不可能立即发生。但即便房价回落,也不意味着刚需购房压力会减轻。

——网尚研究机构总经理 李智

上市量不少,但刚需有效供应仍偏紧

上周末两天全市(含都市圈)共15家楼盘开盘,推盘总量达3168套。除凤凰和熙、涟城、银城长岛观澜、朗诗保利麓院的503套改善型房源之外,其余新增供应皆在较为偏远的城市外围,江宁、仙林两大板块的刚需房源上市量为零。这让不少刚需陷入“主城价格太高,郊区距离太远,江宁仙林供应不济”的尴尬境地。

据南京网尚研究机构数据,一般而言,江宁、江北加上六合,供应比例约在

70%,目前的状况是都市圈供应占比太多,主城房源占比太少,结构明显失衡。这样的供应结构会不会成为未来的市场常态?对此,业内的一项共识是:随着主城土地储备日渐紧缺,刚需房源主力供应板块将往越来越远的城市外围迈进。

李智认为:“目前主城房源上市要受住建委和物价局的双重把关,审批较为严格,导致供应速度没跟上。相反都市圈以及南京其他一些价格盆地则审批难度相对较小,抢了市场先机。”

市场热度不及预期,热销盘两极分化

从销售结果来看,上周末市场表现不温不火。“日光盘”等狂热抢购现象并未出现。某热销楼盘共有600套房源申领销售许可,首次开盘对外推出247套,最终去化率仅为三成。而北江锦城、恒辉假日广场在将上市量控制在140套、90套的情况下,去化率仍不理想。但也有一些定位清晰的楼盘取得了去化九成的不俗业绩。其中最为典型的则是板桥新城的宋都南郡国际以及浦口高新区的朗诗未来街区两个总价百万以下的纯刚需项目。

而瞄准高端改善型客户的银城长岛观澜、朗诗保利麓院两个别墅项目也都去化超八成,其中银城长岛观澜单盘销售额超5亿。

对于这一行情,李智评价:“目前南京的行情相比其他城市而言不算差。但这个结果统计的是‘认购’,未来不排除会有部分客户因为贷款问题而没办法按时签约。”

孟祥远则表示:“金三银四成色怎么样?我个人的期望值不是太高。”

数说楼市

经过一路高歌猛进的2013年,百强房企销售业绩稳步增长、千亿俱乐部扩容、行业集中度进一步提高,不少品牌房企开始多元化发展战略。然而,2014年,整体融资环境的严峻和更高的销售目标,也使得百强房企机遇和挑战并存。

中国指数研究院的数据显示,2013年,全国商品房销售面积和金额分别为13.1亿平方米和8.1万亿元,同比分别增长17.3%和26.3%。重点城市住宅成交量同比增长14%,总量为近四年最高。全国

百强房企多元化融资占得先机

市场整体销售增速回升,百强企业销售业绩显著增长,万科、绿地集团、保利地产、中海地产、恒大地产、碧桂园销售业绩均超千亿,行业集中度进一步提高。其中,万科2013年累计销售额达1709亿,依然占据行业龙头地位,保利以1253亿元的销售业绩位居第二。中海受一、二线核心城市带动,恒大和碧桂园依靠在重点覆盖城市的良好口碑以及灵活的销售策略,业绩均首次突破千亿。百亿军团成员更是首次大幅扩容至71位。

今年初,房地产整体融资环境呈现较为紧张态势,各类融资渠道出现不同程度的紧缩,银行放贷速度放缓额度减

少,其他渠道如房地产私募基金、房地产信托的规模增长也有所放缓。在此背景下,百强房企充分利用自身综合实力强、运营稳健、业绩回报可期的优势,进行了大额度、多元化的融资。中国指数研究院的数据显示,截至2014年3月15日,百强企业共融资20笔,涵盖银行贷款、委托贷款、优先票据、银团贷款、次级永久资本证券、外币债券、信托等多种类型。例如,1月份佳兆业发行2018年到期的2.5亿美元优先票据,年利率为8.875%;世茂地产发行的7年期6亿美元的优先票据,年利率为8.125%;绿城中国发行本金总额为5亿美元的次

级永久资本证券;2月份华润置地发行两笔总额11亿美元票据,年利率分别为4.375%、6.0%;金地集团发行3年期7.5亿元点心债,年利率为6.875%;3月份龙湖地产以银团贷款的形式获得本金额1.25亿美元及19.5亿港元(合计相当于约29.25亿港元)的5年期可转让定期贷款。这些百强房企融资的共同点是单笔融资额度明显大于其他房企同期融资,而融资年利率集中在4%~10%之间,低成本优势明显。大规模、低成本的融资策略为百强企业接下来的发展奠定了坚实的财务基础。

现代快报记者 周彤

2014中国房地产500强测评发布 朗诗再攀新高 位列55名

3月19日,2014中国房地产500强测评成果发布会在京举行。在名单中,朗诗集团排名再攀新高,位列55名,较2013年上升13位。同时,朗诗在“2014中国房地产开发企业创新能力10强”榜单中位居第2名,集团董事长田明荣获“2014中国房地产杰出人物”。据悉,“中国房地产500强”测评成果和研究报告已成为评判房企经营实力及行业地位的重要标准。而朗诗作为专注于绿色健康住宅开发和运营的企业,排名逐年大幅攀升,彰显标杆企业在整个地产行业的格局与地位的稳步提升。

数据显示,朗诗2013年全年合同销

售额达115亿,成为首家破百亿的中国绿色房企。其中朗诗针对首次置业的青春版“未来系”住宅,自2012年推向市场以来,成为朗诗破百亿的生力军。同时,朗诗享有自主知识产权的创新型产品“南京朗诗玲珑屿”和“帕多瓦住宅”相继面市,广受好评。2013年7月,朗诗绿色地产(HK106)正式登陆港股。今年3月,上市公司又宣布与朗诗集团签订项目开发管理服务协议,为其管理现有的绿色住宅地产项目,2016年底止服务费总额最高可达人民币18.4亿元。纵横资本市场的同时,朗诗集团在美国、德国的海外业务也在稳步推进。(费婕)

黄菡助阵保利青年减压计划

2014年3月,保利地产江苏公司旗下三大首置项目联动,开展“保利订制,为城市青年”的大型品牌活动。活动邀请到了《非诚勿扰》著名主持人、南京大学社会心理学博士黄菡老师前来助阵,关注青年人的情感世界和置业压力。

保利地产相关负责人介绍,为响应南京“9050政策”,减轻城市青年购房压力,仙林湖保利罗兰春天、九龙湖保利中央公园、江宁大学城保利梧桐语三大项目联动,覆盖南京几大热门刚需板块,为青年客户提供了更加丰富的选择。“减压”行动具体分为四个方面,即为首付减压、总价减压、信贷减压和生活减压。

首付减压为“首付11万起”,即可购入地铁口的地暖精装房;总价减压为

“100万购房补贴”,即在活动期间成功认购三大项目房源均可获得房价直降2000元的购房优惠;信贷减压为保利地产与新浪乐居合作,推出“保乐贷”产品,最长30年高达50万的贷款额度;生活减压为保利会优惠活动,保利与全市100多个家装、婚庆、装修等国内和国际一线品牌签订“保价协议”,青年业主均可以全市最低价在合作商家购买产品。

据悉,保利中央公园占据江宁九龙湖核心,70~135㎡精装产品拥有“全屋地暖+新风+中央除尘”,最低首付11万。保利罗兰春天是仙林湖品质精装,160万即可拥有全龄学区,2、4、15三线地铁交会。保利梧桐语则位于江宁大学城板块,自然环境优美,人文气息浓郁。

微信送“红包” 郑和国际广场手机买房立减1万

新一轮互联网革命正悄然上演。近期,郑和国际广场推出“扫描项目二维码购房立减一万”活动。从3月22日起,凡关注该项目官方微信且扫描项目详情页二维码,并分享至微信朋友圈,即可享受所购商铺的成交总价额外一万元减免优惠。

除手机抢购外,该楼盘“商铺三成首付零月供”特惠更令人心动。以总价

250万商铺为例,开发商将未来三年租金收益一次性返还,购房者实际只需付75万首付。此外,活动期间购房还可另享“老带新”额外惊喜:最高总价再减2万,老业主获赠5000元购物卡。

郑和国际广场位于龙江核心商业区,交通生活等配套成熟,引入“售管一家”商业模式,目前主售商铺主力面积30~60平方米,单价2万~6万元/平方米。

正荣微公益全城征集

3月22日上午,邓煌、陆莹、安悦等著名主持人在新街口正洪街广场,邀请观众一起通过骑行方式点亮代表正能量的正荣之树,拉开正荣集团“正能量,行天下”大型公益骑行活动的序幕。据悉,骑行活动从3月22日开始,将持续到4月22日,参与者每骑行一公里,正荣集团将为微公益南京项目捐助10元钱。同时,参与线下现场骑行及线上微博/微信转发的参与者,有机会获得免费双人游资格。

据悉,正荣微公益通过支持优秀的创

新性强的微公益项目,来倡导让公益融入生活,以“简单、快乐、随时”的方式,力所能及助人自助,让公益成为一种生活方式。本次正荣微公益落地南京,希望对南京本土民间公益组织进行扶持与协助。

正荣集团本次南京微公益征集主要面对能带动社区居民参与的项目。如果您想成为正荣南京微公益伙伴,就赶紧在4月22日之前申请加入,可将项目详情发邮件至zrwgy@zhenro.com,信息查询网址为www.zrgy.org。