有一种说法 楼市洗牌期乱象丛生

□现代快报记者 杜磊 周彤 胡海强

这是销许 最难领的一年？

从2013年底，南京各家楼盘在领取销售许可证上就一直处于艰难状态，这本无可厚非，毕竟去年南京房价涨幅已超出红线太多，价格难以通过审核也正常。

但是2014年至今，南京的销售许可证领取难度不仅没有缓解，甚至还有愈演愈烈的趋势。诸多本打算二三月份推出新房源的楼盘都因卡在价格审批上而难产。例如，原计划在2月份推出10号楼的保利罗兰春天，一开始预计均价涨至18000~18500元/㎡左右，却因为没有通过价格审批，最终在3月中旬推出房源时均价仍然是17500元/㎡；河西的招商雍华府更是连续报了三次价格才拿到销许，上报均价也从最初的3万元/㎡，降至后来的2.8万元/㎡。

而这种艰难的势头还没有削减的趋势，包括融侨观邸、长发诸公等在内的一大波计划推新楼盘也都因为价格审批问题推迟了上市日期。

[点评]

受价格审批影响，南京新年以来的商品房存量一直处于3.2万套左右的低位。但是从新出台的“宁七条”来看，按季度分解控制房价涨幅的要求，南京的房价审批在一段时间内仍然会处于严控阶段，今年或将成为领取销许最艰难的一年。

精装、毛坯 换来换去看不懂

为了涨价，从去年就开始出现很多毛坯改精装的楼盘。虽然帮助业主免去了装修烦恼，但无形中也提高了置业成本，刚需盘瞬间转成改善盘。另一方面，众所周知，开发商集体采购的形式必然会降低装修成本，而动辄3000~4000元/㎡的装修报价自然成为开发商变相涨价的利润点。

毛坯房变身精装房的同时，精装盘改推毛坯房的现场也频频出现，乱象丛生。以保利罗兰春天为例，去年其毛坯房均价是13900元/㎡，11月底推出的精装修房源均价就涨到了17000~17500元/㎡，在售精装修房源均价在17500元/㎡左右。看起来置业门槛提高了，但开发商又推出了精装修与毛坯房源价格分开计算的方式，帮助购房人降低置业成本。

而仙林湖的另一家楼盘去年底推出以改善客户为主的精装洋房产品，如今一个急转弯，转身就计划推出毛坯的高层住宅。而开发商也很纠结，坦言做什么产品都看价格是怎么审批的，“要是物价局觉得毛坯价格报高了，我们可能就会改做精装”。

[点评]

毛坯改精装与精装改毛坯在楼市轮番上演，究竟是刚需盘还是改善盘，或许开发商自己都要晕了。但是新政策中对于精装修价格评估制度的要求，虽然不够明确，但至少表明相关部门对于严控装修价格的态度。

全城房企 多盘联动成气候

经历了一轮又一轮调控，楼市的两极分化进一步加大，中小型房企逐步退出市场，而品牌房企则扩大版图，市场份额逐步上升。

南京市场上的这种情况非常明显。今年以来，不少品牌房企都不约而同地选择了“多盘联动”，即旗下多个项目同时推向市场。例如，雅居乐三盘齐开（藏龙御景、滨江国际、长乐渡），而今年的林语城和高淳项目也即将面世，届时项目将达到5个；中海凤凰熙岸、万锦熙岸和国际社区三盘齐推；本土房企苏宁环球旗下有天润城、威尼斯水城、浦东大厦和紫金朝阳府，今年还将推出佛手湖项目；保利有罗兰春天、中央公园、紫荆公馆、梧桐语和麓院……这些采用多盘联动的房企通常不局限在某个区域或某种产品类型，而是多区域遍布，产品线也比较丰富。

[解读]

品牌房企通过多盘联动，首先可以共享推盘资源，压缩成本，同时还可以通过集中营销聚集人气，提升房企的品牌度，并且可以平摊风险，最大限度地提高资金的使用效率。不过，多盘联动并不是项目的简单叠加，而是一种综合运作模式，对房企的资金、产品等多方面要求都比较高。

众“地王” 冒险拼低开

今年，南京房地产市场迎来了地王集中上市，不仅2013年新拍出的地王们计划入市，雪藏了几年的老地王也揭开了神秘面纱。

2010年和记黄埔以31.8亿元的总价、8584元/平方米的楼面地价拍得了No.2010G53地块，创下当时的河西总价地王，而今年3月下旬以“涟城”为案名，该项目首次开盘均价28000元/平方米，低于市场预期和周边项目价格。同样是2010年拿地的长发诸公，楼面地价高达15977元/平方米，尽管还未开盘，但首次开盘价格约为每套500万元，再加上高附赠面积，开发商号称是“蹬本卖房”。此外，河西的五矿崇文金城2013年3月拿地时楼面地价高达10721元/平方米，但据现场置业顾问介绍，首次开盘的价格预计为26000元/平方米左右。

[解读]

地价和房价是面粉与面包的关系，面粉贵则面包价格必然不低。然而，随着市场的逐渐转淡，不少购房者也进入了观望期。在这种情况下，不少开发商选择了“低价快跑”战略，以期用低价换取更好的销售量。同时，低开也可以聚集更多人气，后期根据市场调整价格，低开高走。

天价学区房 越来越离谱

学区房话题再一次被推到风口浪尖。珠江路小学并入南师附小，学区房单价一夜间大涨4000元；城南一套学区房退房引来55人争抢；世茂外滩新城名校初定的消息传出后，在楼市不景气的背景下，600多套房源竟然日光……在南京很多楼盘的业主论坛里，除了谈论学校之间的优劣、名校施教范围外，有相当一部分帖子都在讨论学区房涨价的话题。南京某网络机构发布的学区房房价指数显示，北京东路小学、拉萨路小学、琅琊路小学和力学小学等学区房房价为3.5万~4万元/平方米，较去年同期上涨约60%；长江路小学、成贤街小学、南师大附属小学等学区房房价为2.3万~2.8万元/平方米，较去年同期上涨超过50%。

[解读]

那些追捧学区房的家长大多以古代孟母三迁为榜样，受限于稀缺的名校资源，家长择校的热度不会缓解。一所优质学校，除了确保不断投入教育经费以改进硬件建设和软件管理水平外，更重要的是建设一支优秀的教师队伍，这也是天价学区房出现的根源所在。相比之下，当前充斥楼市的名校分校则需要更多时间的沉淀和打磨。

人才争夺战 无处不在

进入2014年，去年在南京土地市场上风生水起的房企尤其是外来房企，将面临市场的考验，不少房企新项目将在今年相继亮相，人才需求因此扩张。为提前应对未来激烈的营销竞争，房企们早已展开了“猎头”竞争。据统计，这一轮广发“英雄帖”的南京房企数量超过40家，正荣、升龙、保利、明发、碧桂园、荣盛、朗诗、雅居乐、栖霞建设、恒大、绿城、和记黄埔、中海、高科、华润、五矿、富力……几乎囊括了所有品牌房企，而招聘职位囊括从项目总经理到销售经理等数十个职位。一时间，跳槽频频、互换东家的现象十分普遍。财大气粗的房企人才济济，但另一些房企却招不到合适的人员，直喊“招人难”。

[解读]

面对楼市波动，房企对人才的需求不但没有减少，反而有增加的趋势。但招聘过程中却出现了一些房企“招人难”的局面。对面临困境的房企不利的消息是，很多优秀人才有了外流意向。对另一些房企来说，正是招贤纳才的好时机。但不管怎样，房企如何在变幻莫测的房地产市场更大限度地吸引为己所需、为己所用的人才才是房企面临的最大考验。

主办单位：现代家居·老房装修中心　监督指导：南京市消协装饰监督站、南京市家庭装饰监理公司

现代家居 白菜价 超实惠 简装节

60平米2.98万元 / 90平米3.98万元 / 120平米4.98万元

免费设计、免费验房、预决算不超过5%！包工包料，国标验收、质保6年，不合格免费重做！

装修特惠 本次老房简装节特别推出以下特惠：

1 老房拆除费 无论多少都全免　比如免费老墙铲除至红砖、免费拆除墙地砖、免费铲除乳胶漆及腻子层、免费拆12墙、免费拆家具水电等所有拆除项目一律0元，一套60-80平米老房拆除项目最多可省5000元左右。

2 品牌厨房电器 三件套免费送　总值三件套均值3000元

3 乳胶漆人工费 全免再省数千元　通常60-80平米房屋乳胶漆面漆约为160-240平米左右，按市场价计算可为您省下4000-6000元左右。

4 现场幸运抽奖 万元奖品等你拿

全城比价 价比三家不吃亏　套餐解析 2.98万元装60m²

项目	单位	单价（元）	市场价（元）
拆除墙砖（多砖土复原）	m²	11.5	34
拆除墙砖保留砖	m²	4	8
拆除墙体砖粉刷	m	3	8
阳台20*300地面防滑地砖	m²	54	80
卫浴间	批	130	150
卫浴防水（自带免费防水）	m²	80	150
墙面铲除	m²	54	108
普通门	樘	350	350
门套线	樘	100	200
铝合金窗（超明5毛玻璃）	m	13	15
铝合金窗（隔音5+6+5中空）	m	90	99
铝合金窗（双层4+4平方）	m	22	35
铝合金窗	m	13	15
插座	只	11	15
强电入户（国产双空间）	m	580	650
弱电入户（全国产双空间）	m	200	350
普通灯具安装	m	260	350
墙面乳胶漆刮腻子两遍	m²	90	100
入户大理石	m²	120	180

业主姓名：杜先生　雅居：南湖小区
装修风格：现代简约　面积：60m²

施工项目	大师傅（用材环保 国标验收 拒绝偷料）
乳胶漆工程	华润环保漆5合1，色3层刷面，刷白不化，颜色均匀
铝材窗工程	全充金属水泥及玻璃，专业切割，圆角
卫浴防水	高级美多防水，专业施工
防水工程	卫生间防水1遍闭水，蓄水防水，1.6米
木门工程	全包，门套，踢脚，门锁，合页
地面工程	品牌瓷砖地砖，金属踢脚，防滑砖，平整度
墙砖工程	内墙，外墙，台面及踢脚
其他	全部强弱小工具，设备，脚手架，工程垃圾，卫生间洁具，水龙头
备注	工期：15天（不含木工、油漆、水电、瓦工等工种交叉施工）

活动承诺：所有用材环保达到市场最高标准　所有施工工艺保证按照国家标准　所有工程质量不合格砸掉重做！

时间：4月5、6、7日（周六、周日、周一8:30-17:30）
地点：集庆门大街36号3楼（红雀装饰）
报名电话：86528760

公交：14/28/80/81/103/128/812路至彩虹苑站　备注：大型停车场免费停车、打车30元内可报销（前30户报名业主至现场咨询赠食用油一瓶）

人民传媒独家代理 彩虹苑 装饰广告 订标热线：18662702911、86516909　双休日家装直通车参观样板房预约报名：18662702911　网络支持：新浪家居南京站 http://nj.jiaju.sina.com.cn/

楼市亦色

3月29日，雅居乐·滨江国际全能改善型豪宅——129-199m²全新“君悦”系列示范空间正式开放。为此，《中国好歌曲》原班实力学员连续两天献唱助阵。现场吸引了众多企业高管、私企老板、公务员、高校教授等团体争相观摩。由于示范空间开放前两天前往看房的客户过多，造成长江隧道一度堵车，当天又遭遇突如其来的春雨，因此，很多客户均选择一早到来，避免同样的堵车现象出现。据悉，“君悦”系列示范空间自开放至今，已吸引5000多组客户前来参观。

开放一周接待客户5000多组！雅居乐·滨江国际创南京楼市新纪录

全能改善型豪宅，为“单独两孩”家庭而来

作为南京豪宅领跑者，雅居乐一直致力于打造高标准、高品质的真豪宅。滨江国际今年推出129-199m²入门奢品“君悦”，被定义为“全能改善型产品”，旨在为城市高端客群提供抢占南京顶尖豪宅的机遇，以及顶尖圈层的入场券。据了解，“君悦”系列在打造上延续了滨江国际的3.0豪宅建造体系，社区配置与精工细节上保持着一贯的高水准，楼与楼之间逾百米宽的楼间距，视线无遮挡，美景尽揽。

其中，“君悦”系列的138m²户型产品尤为亮眼。除了沿袭滨江国际一贯的双厅堂中轴气派排布，大开间、短进深的空间特点之外，作为全能改善型豪宅，更充分融合生活空间的舒适度与实用度，打造N+1灵动布局，拥有超高的使用率与赠送率，三房可随主人喜好变四房。随着近期江苏“单独两孩”政策的落地，该房源尤其适合多孩家庭，凭借其卓越的居住尺度与优质教育配套，相信将成为众多改善型买家的首选。

南京真豪宅，每项投入都高于同类产品数倍

目前，雅居乐·滨江国际“君悦”新品虽未正式开盘，但显然已“名动全城”。在“君悦”示范空间开放当日，滨江国际去年推出的230-280平方米产品亦人气高涨。不少客户对其大气的空间格局、3.5米户内层高及18K金色天幕穹顶等细节打造尤为认可，纷纷称赞滨江国际的园林景观、石材工艺、会所功能等细节打造堪称完美。现场更有雅居乐老业主感叹道：“南京豪宅不难找，但像‘君悦’这种全能、细致的改善型，才真正难得。”

据了解，滨江国际是雅居乐倾集团之力，在长江之滨重点打造的标杆项目，更是雅居乐3.0极致豪宅建造体系的代表作。无论是园林、产品设计、装修还是配套，雅居乐的成本投入都高于同类产品数倍——200亿恢弘巨制，120万m²国际生态住区、8万㎡酒店会所、6万m²全球同纬度最美园林，点式布局，超百米间距实现户户四季见景。

记者注意到，高成本的投入还体现在项目内部的堆土层从传统的0.7米提高到1.5-2.0米，为世界各地的珍贵植物优化土壤，仅这一项，成本就增加了近千万元。此外，耗资1000多万元引进多个水生态净化系统，所有水系均可形成自身完整的生物链，自动净化，即使是不流动的水，也不会产生蚊虫、藻类，因而清澈见底。雅居乐滨江国际还在南京首创了复合景观平台与地下车库直通学校，让家和学校实现无缝对接，最大限度地保障学生安全。

综合素质远超市面上的同类产品，对市场产生强力冲击。这一切大手笔打造，无不在预示着滨江国际或将掌控未来南京的豪宅市场话语权。（费婕）