

充裕现金流为二季度“抢地”续航

与火热的楼市形成对比的是，南京到目前为止土地市场仍在遭遇“平淡”。与其不谋而合的是，记者了解发现，包括金地、保利、绿城、雅居乐、世茂在内的品牌房企2014年第一季度拿地支出同比出现回落，个别房企下降幅度较大。其中，金地今年一季度拿地支出为26亿，而去年一季度总拿地支出为107亿元；保利地产去年一季度拿地金额为205.9亿元，今年一季度仅为59.69亿元。

现代快报记者 胡海强



目前已经有开发商面临因拿不到地而无房可卖的尴尬 资料图片

品牌房企土地支出暂缩水

记者统计发现，截至目前，南京（溧水、高淳除外）土地市场上，只有新城、招商、银城少数品牌房企出手拿地，在所出让的总共11幅住宅性质地块中，绝大部分小幅地块都被不知名的中小房企购得。是不是品牌房企已经不缺地了呢？

调查显示，南京多家房企土地储备处于“稀缺”状态，甚至多年未拿地的荣盛地产也在一级土地市场曲线求地。世联行策划经理张鑫也透露：“南京已经有一家本土房企急了，正在委托世联行顾问部考察地块。”据了解，这家房企考察的地块正是二季度土地预告公告中的河西南地块。

既然拿地需求强烈，是什么顾虑让这些品牌房企裹足不前呢？明发集团一位负责人告诉记者，明发今年在竞拍鼓

楼区蔡家巷一幅商业地块时，在土地溢价率达24%后果断放弃了竞价。而华润、金地、中海、保利等房企虽然拿地欲望强烈，但在慎重考虑下，出手都比较谨慎，今年以来基本上土地支出都停留在“0”。荣盛地产副总经理唐登洋的顾虑比较具代表性：“今年拿地的原则第一是避免出现高价地，第二是避免拿错地。”

“不光是南京，目前深圳土地市场降温也比较明显，从拿地节奏和投入来说，房企都相对谨慎。”世联行研究总监吴志辉指出，部分房企已经减少了拿地的比例，“对于一些中小房企来说，如果利润小于贷款利息的话，就不会考虑现在去增加土地储备；而对于品牌房企来说，在谨慎拿地要求下土地支出相对缩水。”

二季度土地市场或回暖

虽然南京目前的土地市场比较“平淡”，部分房企土地支出减少的同时也带来了一个好处，火热的楼市让开发商们在回收大量现金流的同时更加快了周转的节奏，收多支少，也为房企在土地市场有进一步作为打下了好基础。

据悉，在南京市国土局第二季度土地出让预告公告中共有7幅地块，其中位于河西南部的两幅住宅性质用地极为引人注目，有消息称，除了保利、招商一些老牌房企外，正荣、升龙等新晋“土豪”也跃跃欲试。“实际上，7幅地块中二类居住用地只有3幅，而这3幅地块都是位置相对较好的抢手货。”资深研究员高峰认为，“这样的土地势必会引起多家房企关注。”

在经历4个月的沉寂之后，南京的品

牌房企是否会在二季度大展拳脚呢？华润置地南京公司今年就有拿地计划，据华润置地南京公司财务部顾先生透露：“目前华润虽在南京市场仅一个在售项目，但公司一直在南京寻求合适的拿地机会。”此外，中海地产、五矿地产、荣盛地产、保利地产在第一季度土地市场上表现出了拿地的欲望，就连进入南京不久的中天城投和中南地产相关负责人也透露可能在2014年继续进行土地储备。

对此，华泰证券策略研究部秦先生分析认为：“房企拿地最好的时机是在上半年，因为这个时期公司内部全年支出排期已经确定。此外，目前这些房企积累了不少资金在手上，有现金总得买东西，所以说二季度的土地市场或许会出现改观。”

高端巡礼

房子中的“阿玛尼”藏在鼓楼

■现房公开，接受预约参观 ■欧洲人都惊羡 ■买房人：好房还得看城中

城中住宅由于天然的“高大上”出身，兼具地段、交通、配套等多项优势，向来都被视为楼市的精品房源区。但不菲的价格也使城中板内的房源向来“急不得”，去化速度远远低于其他区域。不过，今年以来，城中市场的销售热度明显回升，以南京高端楼盘中的翘楚之作羲和为例，记者了解到，其总价500万-1000万/套的精装修房源，从年初到现在已去化了20多套，对于今年的销售战绩，羲和相关负责人坦言“还不错”。

据了解，目前羲和每天都有不少高端客户慕名前来，一位买房人在参观完羲和的样板间后感叹，跑来跑去看了这么多房子，最后发现最好的房子还是在城中。

“神秘盘”吸引牛人 一对一管家服务或是客户看重的要点

首次面世时，置业顾问们穿着身价过万的阿玛尼套装卖房使得羲和红极一时，也让人们对于这个包揽了南京最贵单价、最高精装标准、最优置业服务等头衔的项目充满好奇。但此前，该项目一直不接受公开参观，因此在业内被称为楼市最神秘的楼盘。近期，羲和对外公开接受预约参观的消息传出后，闻风而来的客户不在少数。

位于鼓楼医院对面，隶属城中区最繁华

而又最具南京味的区域，醒目的地段和深藏不露的形象形成了有趣的对比。羲和置业顾问称，这完全是为了贴合客户需求。此前业内传言“不是牛人，不入羲和”，这也在工作人员的介绍中得到证实。据悉，羲和业主中确实几乎都是在南京有身份有地位的人士，因此羲和也制定了“神秘”的客户服务来匹配这些业主的身份。羲和的客服部负责人称，羲和是南京第一个真正意义上

实行一对一管家服务的项目，业主人住后只需要面对自己的专属管家，就可以全程管理好一切生活居家问题。由私人管家去统筹安排其他物业服务的各个部门，多项定制服务内容。而部分业主选择托管钥匙给自己的管家，可以说是几乎聘请了一位专属的管家，不管业主在不在家都有人打理房屋。

精装标准超万元/m²，当属南京最高 全套美诺家电，欧美客户都惊叹

除了首屈一指的一对一管家服务外，羲和的精装标准也一直是人们议论的话题。而随着公开预约的开启，终于可以一睹“阿玛尼盘”的真容。在售楼处现场，置业顾问谈到羲和的精装修直言有太多可说道之处，从大的几个重点来看：德国MEISTER地板、德国精工品牌旭格105系列门窗、号称卫浴中的“劳斯莱斯”的DORN-BRACHT水龙头、顶级橱柜品牌LEICHT，还有此前让老外客户大为惊喜的全套

MIELE（美诺）家电，精装重点不但全欧系品牌选择，更在同品牌中高标准配备。据置业顾问介绍，除了装修材料的品牌以外，材料的具体型号也会一一在合同中写明，确保精装标准绝不缩水。

事实上，由于羲和现在都是现房销售，购房人只要来到现场就可以眼见为实。对此，置业顾问很是自信：“羲和的精装修还有很多小细节，我可能需要和您慢慢介绍。但是我们的产品肯定不怕比较，选我们的

客户都是见多识广的，我们的价格也能得到他们的认可，肯定是有货真价实的一面的。”长发都市营销负责人杨润康对产品也非常有信心：“长发都市的产品一直都经得起客户的挑剔，从汉府雅苑到无底，再到现在的羲和和诸公，都是以在一个好位置，拿一块好地，取一个好名字，建一个好产品为目标。只要是来到我们现场的客户，几乎都很满意，我们现在已经入住的业主也是我们最好的说明人。”

内定房源占成交多数 现对外预约，仅50套现房

虽然在服务和产品上都非常出众，但是羲和在楼市上却一直鲜少有传闻，对此，羲和营销负责人杨润康表示：低调神秘，全因客户。据透露，羲和之前一直都是以内部认购为主要销售途径，所以也不需要多发声引关注，反而为了保护这些内部客户，更加注重客户信息的保密。

今年，羲和推出了50套精装现房，对外公开销售，而样板间也接受公开预约参观。样板间虽然公开，但是置业顾问强调规定依然严苛：首先，是数量。此前羲和样板间每天仅限量3组客户参观，此次将扩增，但是也有上限。其次，是时间。不管是样板间还是羲和在南京首屈一指的私人俱乐部，都必须配合业主的时间，不影响他们为前来安排。

杨润康表示，虽然目前接受公开参观，但是对于业主的私人居住还是保证不能受影响，所以还是需要提前预约来安排。（杜磊）

销售动态

长发都市·羲和鼓楼城心
90-230㎡精装现房，仅余50席
现精装样板间公开接受预约参观
预约专线 84519999