

“地王”上市季基调:低价快跑



“地王”便宜卖了!

A 现状

“富人岛”同样在上演“低价快跑”

曾经,保利紫荆公馆和银城长岛观澜所在的江心洲板块被业界称为最不愁卖的“富人岛”,但现在随着升龙公园道的首开,这样的境况已在改变。

在升龙集团南京公司营销总监周梦玥看来,对于即将入市的“地王”项目,大致可分为资源稀缺型和市场炒热型两种。前者本身板块、地块具有很高价值,而后的诞生则因去年土地市场过热、开发商哄抢造成地价过高。升龙公园道正是资源稀缺型的代表,“江心洲定位高端,板块内可供开发商的土地较少,因此产品均有不可复制的独特性与优越性”。然而,即便是稀缺产品,想跑量也只能打价格战。上周末升龙公园道以最高9折优惠首次开盘,观江洋房(小高层)折后24600元/平米起售,均价25000-26000元/平米(部分大户型折后最低22000元),花园洋房(多层)均价28000-29000元/平米,别墅1100万-1500万元/套,开盘卖出8成多,而其周边的保利紫荆公馆小高层产品目前售价则在28000元/平米左右。有业内人士指出,以该项目12094元/平米的楼面地价、4000-4500元/平米的精装成本来算,开发商只有靠后期板块价值提升,以时间拓展盈利空间。

而昔日地王长发诸公历经坎坷,终于在近期迎来上市。据该项目营销负责人表示,目前正在申领销许,预计最晚下周就可以拿到,一拿到销许就开盘。“因为蓄水周期长,再加上环境、地段与户型高赠送等高性价比凸显,因此一期的100套不愁卖。”而对于定价,该负责人表示“一期肯定是不赚钱的了,后面会慢慢拉升价格。”据了解,该项目预计均价在23000元/平米,与其15977元/平方米楼面价相比,开发商表示是“贴着成本卖”。

上周末,昔日“地王”升龙公园道完成首秀,折后22000元/平米起售创下了江心洲板块的谷底价,以“低价快跑”为即将到来的地王上市季定调。

继升龙公园道之后,长发都市诸公、富力尚悦居近期即将入市,中天铭廷、正荣润江城紧随其后。这些去年土地市场的“疯狂产物”,七八月份将迎接市场大检。
现代快报记者 威海芳

B 尴尬

区域竞争激烈,“地王”定价难拿捏

对区域来说,地王的诞生固然可以提升板块价值。但在淡市下,区域内部竞争陡然提升,定位近似的产品唯有拼价取胜,这令“地王”项目在上市之初十分被动。

以麒麟新城为例,为冲击半年任务,中海国际社区二期高层6月30日晚开盘,折后均价12000元/平米左右,比邻盘启迪·方洲14000元/平米的均价低了不少。而与之存在竞争关系的银亿东城更是打出了8000元/㎡起的低价。如此一来,麒麟新城两大“地王”项目——中南世纪雅苑和中粮鸿云可谓入市前景堪忧。

今年4月以7103元/平方米在麒麟高价拿地的中南建设,从拿地到项目名称确定、样板房公布,只用了不到80天的时间,此前更有多方传言“项目会力争在3个月之内上市”。不过,在记者的最新求证下,中南建设南京公司营销总监伍彬彬却表示此前的传言澄清不实,“我们的项目暂定今年四季度上市。前期所做的‘半价抢房’活动是希望能够吸引眼球,让买房人关注到我们项目。后期定价会根据市场行情来。”不过在她看来,虽然板块形势因竞价日趋严峻,但也有不少利好在逐步兑现,“比如即将通车的有轨电车、富力与中南世纪雅

苑自身配建的商业配套,后期还是会有板块价值提升的空间。”

相对来说,楼面价高达7338元/平米的中粮鸿云则较为淡定一些。中粮地产营销总监赵建告诉记者,因为预计9月份才开盘,所以现在不是很着急,价格方面都还没确定。

而仙林首个地价破万的纯新盘中天铭廷则自感“压力山大”,该项目拿地之日起就表示“即使不赚钱也要追求品质,打出产品知名度”,而近期“激战荣誉,谁是冠军”的户外大牌亮相,隐有与仙林“老将”高科荣域争锋之势。记者从售楼处了解到,该项目预计7月中下旬开盘,置业顾问表示“目前价格未定,不过周边的二手房价在17000-21000元/平米之间”可供参考,价格波动幅度不小。

去年以5459元/平米拿下板桥最高楼面价的富力尚悦居目前也放出了16000-18000元/平米的“指导价”,但“最终价格还得看开盘当天,说不定还会更便宜”,售楼处置业顾问表示,7月将首开,推出80-130平方米精装产品。

C 破局

做高性价比、首开“亏本卖”或成跑量利器

目前打折优惠楼盘逐渐增多,也有不少老盘短期内仍在观望,慎言“降价”。对于纯新盘来说,定价空间更为自由,理应更具主动性。然而,“地王”盘显然不在其列。

“纯新盘定价尴尬,早在去年的土地疯狂期就有所预兆。”有业内人士认为,“去年诞生的‘地王’,楼面价甚至预支了未来几年的上涨空间,市场的冷淡更叠加效应。地王定价是门学问,考验操盘手的智慧,既要考虑到成本,不能太亏损;同时也不能定高,给项目首

秀带来去化缓慢的被动结局。”

新景祥业务发展与咨询顾问中心副总经理王慧认为,地王一旦上市,就与周边的楼盘处于同一起跑线上,高地价成为负担,性价比才是考核的关键:“在冷淡的市场行情下,地王入市必须在价格上做出让步,以成本价甚至是略亏的价格跑量,迅速打响自己的知名度,让速度变成利润,首期迎得市场,后面再开始逐步实现产品溢价。”

投资有道

10万首付商铺惊现都市圈,1900组客户抢铺坊传递市涨价在即,第18组团周末被“秒杀”

在大多数楼盘都喊出一片降价声时,滁州1912联合推出的终身包租型理财商铺却是喜报连连。据悉,滁州1912上半年在销售面积、销售金额和销售套数上都稳居滁州商业地产榜首,成为当之无愧的“三冠王”。

上个周末,滁州1912特地为看房团开出了位于12号楼的第18商铺组团,46个商铺全部售罄。

首付10来万,16%年化收益 限量产权铺价翻番指日可待

“首付11.4万、月供1000多元就可以买到一套总价30万的铺子,前10年每年返租2.4万元,第10年可以按30万的价格卖回给滁州1912,10年资金回报的年化收益率达到16%以上,很久没看到这样高收益又正规的理财产品了!”家住南京夫子庙的李先生坦言低门槛、高收益是滁州1912商铺吸引自己的原因。

“这里居然是老市委所在地,繁华程度又相当于南京新街口,从地段来说必定是滁州最有升值潜力的区域。”李先生坦言。而李先生的“发小”张先生一家则表示一直想买套包租的商铺,“我们没有时间打理,也没有出租的经验,担心买完放在手上反而成为一个负担。滁州1912商铺两证齐全,我们可以继续委托滁州1912经营,也可以选择随时根据需要拿出来进行市场交易。”

滁州1912对投资商铺的未来给出了多样的人性化选择,张先生一家倾向长久持有:“滁州1912在固定租金期满后和投资人是按1:9分,我们能拿90%,也就是说我们首付十来万,相当于买了一棵永久的摇钱树,我们打算一直委托1912经营,将来传给孩子。”

20分钟开车,18分钟高铁 坊间对话隐含投资大信息

宁滁快速通道开了,从长江隧道进滁州界只要20分钟;新开的高铁到滁州只要18分钟,滁州与南京越来越一体化。

针对笔者提出的滁州1912是否会涨价的疑问,销售总监陈先生谨慎地回答记者:“价格是市场决定的,我们还没有接到明确的涨价指令,但确实是有打算缩小或收回一些优惠政策。因为我们对外销售的产权商铺比较少,只占整个项目的20%,另外80%物业我们自

持,所以剩得越少越金贵也是正常的。”

据悉,滁州1912在2012年底奠基,设计、建设、招商同时启动,“也就是说,我们在规划每一幢建筑的时候,就已经在落实它的业态和品牌。建设的过程中商家就已经在出装修方案了!”据招商总监孙女士介绍,目前项目的招商已完成80%,预计在2014年年内盛大开业。另悉,7月初,滁州1912东区将举办开灯仪式。

独家优惠

凡现代快报读者,下定即可享独家特别优惠及精美礼品一份;

您可乘坐现代快报周末免费看房车前往售楼处,或自驾前往(自驾读者可享受交通补贴)。

24小时报名热线 **96060**