

房企风向

# 南京“联合拿地”渐成风

到了年底，房地产市场愈发热闹：对很多开发商来说，除了要冲刺年度任务，多进行土地储备也是重点任务。上周五下午，位于城南雨花区的一幅地块，引发了“房企联合体”大战。在今天的南京土地市场，房企联合拿地的趋势越来越明显。

现代快报记者 戚海芳



CFP供图

## “房企联合体”大战引关注

在上周五的土地拍卖中，城南赛虹桥G55地块吸引了招商、中水电、厦门禹洲地产等8家房企报名竞拍，最终以18.8亿元的价格成交，楼面价高达16657元/m<sup>2</sup>，晋升为城南“新单价地王”。在这场土地拍卖中，两大房企联合体——厦门润港投资置业联合枫洋国际有限公司（禹洲地产）与招商、中水电联合体战到最后，方分出胜负。

在南京，房企联合拿地也并非首次出现。2012年9月，仙林大浦塘的低密度住宅用地出让，最终被朗诗与保利联合竞得，后来该地块建为朗诗保利麓院项目。今年6月27日，马群换乘中心商住混合地块出让，上演“房企联合体”大战，经过51轮竞价，中青江苏置业、中垠地产的联合，与北京联合置业、中交第三航务工程局与中交

华东投资的联合“火拼”，最终在竞价中取胜；9月23日的土地出让会上，3幅总价较高的地块皆由房企联合体竞得。其中，城北燕子矶的33万m<sup>2</sup>宅地被达来、华纺与金羚三家公司联合以底价13亿元纳入囊中。

一位全国性代理机构的负责人表示，“‘联合拿地’在南京的案例还不多，但随着地价飞涨，趋势已有所体现。其实之前，联合拿地的现象在一线城市出现得更为频繁。”而亚豪机构的统计数据显示，截至11月2日，2014年北京出让的90宗经营性用地中，38宗为联合拿地，占比高达42.2%，并呈现逐年递增的态势。

## 地价高企、分摊风险成主因

虽然联合中水电拿地未果，不过招商地产南京公司副总经理孙海平表示，后期如有机会，招商还会继续尝试。“地价高

企、分摊风险等是房企联合拿地的主要原因。”江宁九龙湖板块的一位操盘手表示，“因为土地供应有限、再加上招挂牌是‘价高者得’，中小房企资金压力较大，为了生存只能抱团；而一些品牌房企则可能为了分担地王之后的风险，选择联合拿地。”

蓝风机构总经理助理翁忠平分析，目前房企联合拿地主要有四种情况：第一，部分优质大面积地块，竞争激烈，房企联合出手可增强竞争实力、共同分摊市场风险；第二，品牌房企需要做大量的土地储备，不太可能在同一幅地块上做大量资金投入，会尝试寻找合作伙伴；第三，不同风格的房企达成互补，丰富产品线；第四，部分企业长期深耕南京，而一些外来房企资本实力雄厚，但缺乏在南京的开发经验，双方取长补短。翁忠平表示，虽是“联合拿地”，但在后期的开发运作上，还需要明确开发主体。

市场动态

# 南京酒店式公寓纷纷低价跑量

11月29日，河西升龙汇金中心推出了80套47-91m<sup>2</sup>的精装酒店式公寓，凭借15500元/m<sup>2</sup>的均价去化近9成。与此同时，南京南站绿地之窗也将以12800元/m<sup>2</sup>的起售价在近期推出soho房源。如今多个项目频频放出低价，这对于购房者来说是否是好的投资机会呢？现代快报记者 杜磊

## 河西盘放价震动市场

截至记者发稿时，升龙汇金中心刚推出的这批房源仅剩10余套在售，单次开盘销售近9成，对于酒店式公寓产品来说是一份不错的成绩单。除了低价以外，开发商承诺可以包租也是打动购房人的

一大原因。“最便宜的一套总价也就75万元的样子，但是我们47m<sup>2</sup>的户型，租金回报在4000元/月左右，54m<sup>2</sup>的能达到5000元/月”，置业顾问表示。

而继汇金中心下调均价之后，计划在本月或下个月推出40年产权毛坯soho房源的绿地之窗也对外放价，将以12800元/m<sup>2</sup>起的价格销售，“估计销售均价应该在13000多元/m<sup>2</sup>”，置业顾问表示。

升龙汇金中心和绿地之窗的地段都堪称热门，为何价格都定得如此诱人？酒店式公寓的市场现状究竟如何？

位于主城的中海环宇城，其酒店式公寓面积从55-87m<sup>2</sup>不等，目前均价18000元/m<sup>2</sup>左右。“今年推出的700套房源现在已经销售了7-8成，估计年底前应该能卖到9成”，相关负责人表示，购买40年产权

酒店式公寓的购房者多是出于投资目的，因此这样的产品走量并不特别快。

同样在售40年产权酒店式公寓的夫子庙金街目前均价在23000元/m<sup>2</sup>左右，主力户型40-70m<sup>2</sup>。记者在网上海地产上看到，该项目4-5层的房源一共只售出了19套。此外，位于江北的东方万汇城在售酒店式公寓面积从30-80m<sup>2</sup>不等，均价9600-9900元/m<sup>2</sup>，最便宜一套房源的总价不过30多万元。种种信息显示，此类产品的市场供应量较大，竞争激烈，或许这也是新项目愿意放价的最大原因。

## 价格到位了但仍需理性

南京林业大学城市与房地产研究中心主任孟祥远分析，今年酒店式公寓的市场销售之所以会有起色，主要是因为一些品

牌开发商将价格打折到很低，并且给出了包括返租在内的一系列利好措施。

“但是从整体上来看，自从2010年调控之后，投资需求受到打压，买房人对于酒店式公寓的青睐度一直就不高。”孟祥远表示，如果从变现的角度来说，酒店式公寓交易产生的税费等成本太高，并不具有很大吸引力。”

孟祥远说，对于开发商来说，建设大型商业回本很慢，而建酒店式公寓则能实现快速销售。这就使得市场上的酒店式公寓供应量偏大，尤其是主城，而如今非商务核心区也频频开始建设酒店式公寓的现象。“虽然现在不少40年产权酒店式公寓给出了比较到位的价格，但由于市场供应量大，产品价格短期内不会有明显上涨。”

## 天润城

SUINING HUANGQIU TIANRUNCHENG

1037套！四季度销售破千套上市房企

# 苏宁环球上市

## 贺岁全民盛宴

# 9<sup>th</sup>周年

看房盛宴

首访新客  
看房就送苏果券

圣诞盛宴

圣诞百人  
烛光晚餐！

礼品盛宴

9台iphone6!  
99套家庭影院!  
999张电影票!

抢房盛宴

四季度疯抢1037套，  
紧急加推600套！

游戏盛宴

关注苏宁环球生活  
汇官方微信，线上  
游戏好礼不停！

36号楼 双地铁双学区楼王

## 12月即将热销加推

87-113m<sup>2</sup>地铁两房，128m<sup>2</sup>山景三房持续热销中  
500米到地铁口、300米到桥北“新街口”、一步踏入29中名校

# 58579999

# 58491111

售楼处地址：南京市大桥北路77号 投资商：南京天华百润投资发展有限责任公司

营销代理：南京世联房地产机构 桥北售楼处公交线路：乘502、503、531、555、569、574、583、636、637、D2、D3、D4、Y25、Y26到大桥北路弘阳广场即达

苏宁环球集团    苏宁环球生活汇