

去年出让15幅仅5幅平价入市 今年的“万元地”还能赚钱吗?

据统计,截止到12月10日,南京共出让了80幅地块,总出让面积411万方,刚刚超过年度出让任务的一半。此外,土地总收入额464亿元,距离去年的793.6亿元也相差甚远。而从土地市场成交反应上来看,南京前11个月,共诞生6幅楼面价超过1万元/平米的“万元地”,与去年的15幅数据也相去甚远。

现代快报记者 威海芳

今年“万元地”出让量将同比缩水近一半

据记者统计,今年的6幅“万元地”分别为爱涛拿下的江宁地王G13、奥克斯拿下的仙鹤门宅地G30、万科拿下的南京南站地块G51、上海建工拿下的河西南G52、五矿拿下的城东钟灵街低密地G53与禹州地产拿下的城南赛虹桥地块G55。这六幅地块的楼面价分别为10858、12022、10273、13821、15455与16657元/平米。

其中,上半年南京国土局仅出让了2幅“万元地”,另4幅则是9月底至今出让的。此外,在已公示的土地出让公告中,记者发现,还有2幅地块起拍楼面价破万,分别为位于栖霞区马群街道的马术场B1地块G72

与玄武区孝陵卫街道的双拜巷技工学校地块G73,起拍楼面价分别为10750、12011元/平米。也就是说,2014年南京土地市场至少将出现8幅万元地,不过与去年的15幅相比仍有不小差距。

对此,新景祥业务发展与咨询顾问中心总经理王慧认为,“去年市场火爆,政府推出的土地也比较优质,因此土地溢价率很高;而今年则恰恰相反,优质地块较少,开发商拿地热情不高,随着国土局的出让速度加快,优质地块频出,“万元地”的出现频率明显加大。”在他看来,因为南京市场整体环境较好,一些外来房企因资本雄厚,拿地时也会推高地价。

去年15幅“万元地”目前仅5幅低价入市

地”分别为河西5幅、城北5幅、城南2幅、仙林2幅与城中1幅。

时隔1年左右,15幅“万元地”中5幅已上市,分别为五矿崇文金城、升龙公园道、中电颐和府邸、中天铭廷与恒大华府。值得一提的是,这5家楼盘均以低价入市。以仙林中天铭廷为例,楼面地价高达10259元/平米,但坚持以16500元/平米起售的价格去撬动市场,目前售价17500元/平米。“万元地”纯新盘上市,在定价上也十分谨慎。以迈皋桥板块为例,目前该板块最高售价在21500元/平米,而恒大翡翠华庭楼面地价高达15408元/平米,且一街之隔的星叶瑜憬湾售价“仅”20000元/平米。在“国企退市”的政策下,2幅有南京国企背景的“万元地”遭遇了转让。去年4月由奥体建设拿下的河西南G09地块已转让给佳兆业;城北滨江商住地持有者三金地产,先后两次转让其股权,但因地价过高,前景不明朗。

“万元地”想赚钱需快速周转或板块成长

今年5幅“万元地”项目上市时均宣称是“成本价”入市,部分项目更吐槽“亏本”,那么今后将如何盈利?

一位城南的营销总监告诉记者,同是“万元地”,但境遇则不同。他以江心洲的升龙公园道为例,“该项目首次开盘是24600元/平米起售,刨除精装修成本,的确是贴着成本卖;但是江心洲的市场反应很好,才两三个月就卖到3万一平了,已有不小的盈利空间。”他认为,开发商在拿地时,明显高出周边的“高价地”要慎重选择,充分考虑到板块的发展空间。

王慧则认为现金流远远高于溢价。“未来开发商想单纯依靠高房价盈利已不太可能,而是要通过快速回笼现金流,利用资本

市场的运作助力其他项目或其他产业的发展。哪怕某一个地产项目看着是亏本了,但集团股票上涨、或其他产业盈利,开发商还是赚的。”

在某业内人士看来,“未来房地产行业的集中度会愈发明显,竞争会更激烈,除了实力较强的房企,中小企业是很难拿到地的;房企之间的合作关联度与市场的专业化也会凸现出来。”

他同时也对购房者提出建议,“万元地”通常都意味着高房价,不过楼盘在地段、配套、产品上也有其优势所在,如果产品、地段符合心理预期,在房价上购房者也要摆正心态,不要随便拿去跟周边的刚需盘作比较。

2013年南京15幅“万元地”情况一览表

出让时间	土地编号	板块	楼面地价(元/㎡)	拿地房企	项目名	动态
2013年3月14日	NO.2013G05	河西南	10721	五矿	五矿崇文金城	2014年4月27日首开, 现售价25000元/㎡
2013年4月2日	NO.2013G09	河西南	11124	奥体建设(已转让给佳兆业)	佳兆业城市广场	预计2015年上半年开盘
2013年5月31日	NO.2013G23	城中	12229	中航与金城	暂无	已动工
2013年7月17日	NO.2013G42	江心洲	12094	升龙	升龙公园道	2014年6月27日首开, 现价28000-30000元/㎡
2013年8月21日	NO.2013G44	城南	10109	金浦	暂无	未动工
2013年8月21日	NO.2013G51	仙林	10259	中天城投	中天铭廷	2014年11月17日首开, 现价17500元/㎡
2013年9月18日	NO.2013G53	城北	15420	中电	中电颐和府邸	2014年10月25日首开, 现价21500元/㎡
2013年10月16日	NO.2013G63	河西南	13419	福建正荣	正荣润棠	预计12月开盘
2013年10月16日	NO.2013G65	城北	13828	三金	暂无	未动工
2013年10月23日	NO.2013G68	城北	12927	香港嘉华	暂无	未动工
2013年10月23日	NO.2013G72	城北	10757	中铁	中铁青秀城	预计2014年12月中下旬开盘, 15800元/㎡起售
2013年10月31日	NO.2013G75	河西	16979	北京金隅	金隅紫京府	预计2014年12月公开售楼处
2013年11月22日	NO.2013G76	仙林	14212	昆仑沃华	暂无	未动工
2013年12月4日	NO.2013G77	城南	14033	恒大	恒大华府	2014年11月30日首开, 现价23000元/㎡
2013年12月4日	NO.2013G79	城北	15408	恒大	恒大翡翠华庭	2014年11月公开售楼处, 目前已领销许, 均价27700元/㎡



2013年南京有15幅“万元地”成功出让 CFP供图

相较于今年前10个月的冷淡,2013年南京土地市场则是遍地开花,15幅“万元

新城地产85后总裁王晓松： 移动互联网时代 服务改变房产营销盈利前景

“把世界交给80后”这句话在12月10日的地产移动营销价值论坛上再次被提及。12月10日,新城地产85后“少帅”总裁王晓松,携全民营销平台“新城经纪人”APP亮相上海,开启新城的全民营销时代。“拥抱移动互联网,我们正在从开发商往服务运营商转变。”王晓松强调。

现代快报记者 杨晔



新城地产总裁王晓松

尝试 移动互联网 改变房地产营销模式

从一家地区性房地产开发企业,发展成一家资产达500亿元的全国性上市品牌房企,新城地产这20多年在市场一直走低调路线,鲜有发声。不过,今年以来,商业地产领域全面发力,“移动营销”高调入局,新城地产的新动作不断。

王晓松将新城比喻成“骆驼”,强调无论现在还是将来,在恶劣的环境下新城都能拥有持续生存的能力。新城集团官方发言人欧阳捷也表示,“从85后年轻总裁的身上,我们看到,地产思维在积极尝试移动互联网的无限可能。”“互联网无法改变房地产的产品本质,却改变了人与人的交互方式。互联网最大的优势是强调点对点的沟通。无论物业与住户之间的交流、企业管理者与员工之间的交流,还是开发商与购房者的交流,尽可能地消减中间环节,让我们听到最真实的声音,更明确地了解客户需求。”王晓松强调,这才是互联网改变房地产最大的地方。

趋势 3.8亿业绩超6成 来自“新城经纪人”

今年对于地产行业可以称之为“全民营销年”,上半年先有旭辉、复地、万科等房企发布全民营销平台,后有新城、恒大、碧桂园等房企加入。“全民营销已成为一种趋势。”王晓松认为。在今年9月,新城的全民营销平台“新城经纪人”APP已在常州开始发布并运营。据了解,在常州,新城APP首发三小时内成交了第一单,首发销售业绩完成3.8亿,其成交比例占据了总成交的62.93%,部分项目成交比例则达到90%。

“移动互联网时代一切都要化繁为简。”王晓松解释,“新城经纪人”APP不在于它的功能有多强大,画面有多炫丽,而是它拥有两个核心。一是简单,全民参与零门槛,一键注册全免费、海量信息即分享。二是服务,全流程实时监控、实名制快速结佣。“在你完成有效客户推荐后,会有人帮你邀约客户,会有人带客户看房,直到完成签约,新城会提供全周期的服务。”

增长 房地产行业 未来盈利靠“服务”

2013年,新城地产董事长王振华曾提出,至2017年新城要完成营销500亿的战略目标。王晓松表示,实现500亿是新城的“五年计划”,五年内企业年平均复合增长率不低于30%,新城会在规模和利润中间寻找一个平衡点,实现有质量的增长。

对于新城地产未来的发展方向,王晓松表示,做好品牌和服务。“住宅开发仍是新城会长期坚持的主业,从产品、技术、服务三方面打造整个企业的品牌,扩大知识品牌的影响力。另一方面,做好服务,未来房地产行业靠的是后端的增值服务实现盈利。”

从今年年初开始,新城地产便开始研发自己的线上APP产品体系。目前已拥有多款有特色的APP产品,包括为新城30万业主定制开发、实现社区O2O服务的“新橙社”,实现100%新城工作人员移动办公的“新城工作台”,以及面向社会群体开发的全民营销APP“新城经纪人”。