



漫画 雷小露

楼市调整,“~~限价令~~”就不提了?

市物价局回应:尊重市场行为和房企自主定价权

加强对价格的引导,指导企业合理定价,对预售方案报价过高且不接受物价、住建部门价格指导,或没有实行预售资金监管的项目,暂不核发预售许可证——2013年11月“宁八条”。

对高价盘、涨幅明显偏离市场价格的项目且不接受物价、住建部门价格指导的,暂不核发销售许可证——2014年2月新“宁七条”。

开发商自觉

既不敢报高价,也不卖备案价

江宁一家楼盘负责人告诉记者,由于今年房子卖得不好,库存一直处在高位,开发商在申领销许价格申报上,都很“自觉”,不敢过高报价。以麒麟板块为例,今年新上市的中粮鸿云9月份新领销许均价为14377元/m²,中南世纪雅苑10月新领销许均价为13968元/m²,而两家楼盘目前实际销售价格都在1.2万/m²上下。

基于去年楼市的火热,“宁七条”“宁八条”不断重申的“限价令”,让不少想涨价的开发商都吃到了“闭门羹”。今年5月份过后,市场趋于平淡,“限价令”概念也逐渐淡出人们的视野。近日,“金楼市”记者通过调查发现,今年物价部门在对房企申领销许定价的核发上,相较去年的确是“松”了不少。

现代快报记者 马文煜 杨晔

新景祥业务发展与咨询顾问中心王慧表示,一般而言,物价部门在批价时,纯新盘的价格申报不可超过区域价格的10%,老盘的价格单次涨幅不得超过5%,年度涨幅不超过10%,在目前的市场下,高昂的销许价肯定是不被市场接受的,开发商在实际销售时,会以一定优惠,将折后价格拉低到与周边楼盘价格相当的水平。

“市场行情不好,虚报高价没有任何意义,基本都是以市场能接受的价格上报,只要价格合理,一般都能获批,纯新盘首批销许价格会稍高,但实际销售价格还是比较低的。”主城一家楼盘销售负责人告诉记者。

“地王盘”笑了

物价部门比去年“贴心”很多

一家房企负责人告诉记者,物价部门通常都有一个地域性指导价,去年销许价高于或等于指导价的申请,都有可能会遭拒,但

今年则宽松了很多,这也给部分不愁卖的热销盘、高成本地王盘,带来了涨价空间。

“我们销售一直不错,但去年限价令卡得严,能卖2万/m²的最多只能批到1.9万/m²,今年则要宽松多了,物价部门在核价上兼顾了房企的成本与利润,审批的价格更贴近市场实际。”河西一家楼盘营销负责人表示。

据了解,该河西楼盘今年4月份领取的销许均价约为21000元/m²,折后实际销售均价也接近21000元/m²。11月底第二次领取的销许均价为23000元/平米,实际销售均价为21500元/m²左右,该楼盘今年数次开盘,去化率都在8成以上。

而去年以5459元/m²地王价格拿下板桥G45地块的富力尚悦居,今年其精装房源申领的销许价格达到了1.8万元/m²,实际销售价格也达到了1.5万/m²,比周边楼盘高出近3000元/m²,堪称区域内楼盘的价格“天花板”。该楼盘负责人表示,之所以能申报到那么高的价格,还是出于高昂的成本压力。

预证监报了就能批?

物价部门回应:尊重市场行为和房企自主定价权

种种迹象表明,物价部门今年在销许价格报批上,的确是宽松了不少,这是否意味着“限价令”已然消失或放松?

南京市物价局相关负责人回应,当前市场处于调整期,物价部门对楼盘申报价格要求参照周边同类型、同档次楼盘制定销售价格。但个别前期土地竞买价较高的企业,受成本影响对销售期盼较高,在申报明码标价行为规范时,坚持以较高价格销售,物价部门在尊重市场行为和开发企业的自主定价权的同时,也提出要按市场实际需求制定销售价格的意见。如果首次申报价格市场不接受,在项目后续的申报中,要回归到参照自身实际成交价和实际最大优惠幅度制定价格。“物价部门对新建商品住房申报价格指导遵循的是促进房地产市场平稳健康发展,没有松和严的概念。”市物价局相关负责人表示。



更多楼市详情,请关注南京买房二维码

如山湖城周末美食活动引千人到场



当天活动吸引了众多市民参与

刚刚过去的周末,南京都市圈人气楼盘再次由碧桂园·如山湖城蝉联。据悉,周末2天,该楼盘举办了以“秦淮8绝”为主题的美食品鉴活动,凡是到访客户均可免费获得一

张美食体验券,可任选3种美食品尝。当天早上9点,来自新街口的免费看房大巴车就载着满满的乘客向着碧桂园·如山湖城进发。鸡汁汤包、鸭油烧饼、牛杂汤等8种南京特色美食已经在现场散发着阵阵香味。截至上午11点,已经累计派发美食券超400张,整个销售中心挤满了客户。

不少南京市民还是第一次到访该楼盘,对于这个楼盘的山水环境及人文居住氛围给予了高度的赞扬。该项目销售中心内专门打造了一个有机土特产售卖大街,现场供应来自当地村民自己种植的新鲜果蔬,更有在原生山林里采摘的干果等,不少市民表示,这些农副产品在南京想买也买不到,所以特

意采购了很多。

据了解,上个周末,碧桂园·如山湖城共计售出别墅15套。深究其热销的原因,一方面是精彩的活动集聚了不少人气,同时极具诱惑的别墅产品和价格也是上周末碧桂园·如山湖城热销的原因所在,现在碧桂园·如山湖城正在进行年终特惠促销,120~140 m²山水别墅附送200~500 m²超大花园,总价仅需77万起,这样的价格无疑对整个别墅市场带来了巨大的冲击。

■项目链接:碧桂园·如山湖城全新别墅组团【映山环翠】正在火爆热销中,买120~140 m²小别墅送200~500 m²超大私家花园,总价77万起全球火爆热销中!

雅居乐11月单月业绩创今年新高

进入四季度,雅居乐迎来最佳的单月销售。在10月取得50.6亿元单月预售金额后,11月雅居乐单月预售金额为52.6亿元,创今年新高。除了海南雅居乐清水湾、广州雅居乐富春山居等热销楼盘保持业绩稳步增长,雅居乐在长三角多个项目均取得不俗成绩。

据统计,最近两月以来,雅居乐单套价值超过300万的物业,销售速度远高于其他房企同等区间段的产品,此波热销覆盖全国多地。在南京,“解限”后大量具备资产实力

的买家涌入雅居乐滨江国际、雅居乐藏龙御景两个主打改善需求的项目,前者在“解限”后日均进账近千万;后者更是提前完成全年销售目标。中高端产品持续畅销,已带动雅居乐11月销售平均预售价破万,上升至每平方米人民币12625元。

多元化产品支撑,令业绩增长更为稳健。在旅游地产领域,雅居乐正在进一步巩固领先优势。仅海南雅居乐清水湾,11月单月销售额近9亿元,夺得海南月度销冠。酝酿一年的湖南

雅居乐依云小镇,日前率先通过“全城派蛋”活动在长沙曝光,引爆全城关注。

加快新货推出及去化,是雅居乐冲刺业绩的重要手段。此前公告透露,雅居乐计划将在花都、顺德及中山等地推出新项目;此外,位于广州、上海、南京、成都、西安、中山及海南省等现有项目,亦会加推新产品。承接10月、11月销售势头,以刚改及终极改善型产品为主的12月新货结构,显然令雅居乐在当下市场中占据优势。(戚海芳)

绿城岱山保障房 摘得“广厦奖”桂冠

12月5日,在中国房地产业协会、建设部住宅产业促进中心开展的“广厦奖”评选活动中,由绿城集团——南京绿城东方建设管理有限公司代建的岱山公租房小区齐修北苑,喜获“广厦奖”,开创了江苏省保障房项目获得“广厦奖”桂冠的先河。

“广厦奖”是经住房和城乡建设部批准,由中国房地产业协会、住房和城乡建设部住宅产业化促进中心共同设立的房地产开发项目的综合性奖项,属行业内最权威的房地产奖项。今年江苏有4个房地产项目入围国家级房地产奖“广厦奖”,南京岱山保障房片区公租房小区齐修北苑是江苏省首个获得该奖的保障房性质小区。绿城东方岱山保障房项目规划用地面积为34.82万平方米,总建筑面积为80.71万平方米,在开发设计理念上,绿城集团将始终如一的成熟品质管控、精细化管理,带入了保障房建设之中。绿城房产建设管理有限公司执行总裁张洪云介绍说,绿城在岱山保障房设计建造上,在楼幢外立面材质、小区园林景观方面提档升级,并额外斥资在小区建立“泛会所”,填补了传统保障房小区娱乐配套的不足。

为了保证园区后续服务品质,绿城引荐绿城物业,这也是绿城物业首度服务于保障房项目。“未来小区将定期举办文体活动,丰富业主生活”,张洪云表示。

(马文煜)