

商品住宅用地成交量同比涨4成多

2015年土地上市仍是多点开花

土拍
复苏



越是临近年底，南京土地市场越是热闹。据统计，截至2014年12月17日，南京市（不含高淳、溧水区）经营性用地共成交92幅地块，总用地面积约627.01公顷，此外，12月24日和12月30日还有137.4公顷地块出让，如顺利成交，今年的经营性用地成交面积将接近800公顷，成交金额将超650亿元。其中，住宅用地成交面积预计将达约570公顷，超过去年的400公顷4成多，市场供需两旺，堪比一线城市。回顾2014年的南京土地市场，总体来说，呈现“先抑后扬、稳中有升；理性有余、冲动不足；供需两旺、冷热不均”的特点，南京土地市场也渐渐走向“新常态”。

现代快报记者 肖岚

影响/房企战略性拿地 市场坚挺“逼升”开发水平

从政策层面看，降息等信贷方面的利好促进了楼市回暖，也促进了土地市场升温，11月以来，南京部分热点区域的地价呈走高之势。其中，禹洲地产以18.8亿元竞得城南G55地块，楼面价达16657元每平方米；金地以7.4亿总价竞得浦口七里桥北路西侧G57地块，8315元/㎡的楼面价刷新此前正荣7973元/㎡的“地王”价格。南京地价为何持续走高？

对此，新景祥咨询顾问中心总经理王慧分析，南京在二线城市中一直属于市场需求旺盛的城市，且软件及服务外包产业发展迅速，城市的向心力和包容性强，人口一直保持着稳定的增长，特别是青奥会以后，南京的声誉度大幅提升，城市扩张力、吸引力增加，所以南京的土地市场还有较大发展空间。目前很多地产企业尤其是首次进入南京的企业高价

拿地，更多的是出于战略布局的考虑。如去年进来的正荣，今年进来的禹洲、旭辉等，都将布局南京当作其在长三角可持续发展的重要一步。

记者同时也发现，一些曾在过去数年大力布局江苏三四线城市的地产商，因遭遇销售乏力、利润偏低等问题，从去年开始又把拿地和开发的中心转移回了南京。有开发商坦言，因为在过去的数轮调控中，南京土地供应节奏平稳，土地市场表现出了高度的抗压性，“到最后发现还是南京土地市场好”。

分析人士指出，南京市场坚挺，地价不菲，对开发企业包括产品研发、成本控制、财务管理等在内的整体开发水平提出了更高要求，因为只有做出好产品才有可能卖出好价格，才有可能保证利润率。

趋势/从20强到100强 更多全国性房企“挥师”南京

在南京土地市场，从来不缺大牌房企的身影，万科、中海、保利、世茂等全国前20强的房企早已布局南京，取得不错的销售业绩。而这几年，诸多全国百强房企挥师南京，形成“包围”之势。2013年，正荣、升龙是典型代表，对南京市场表现出志在必得的决心，在拍卖中豪气冲天。今年，则有中南建设、奥克斯、中垠地产、禹洲地产、旭辉地产等“新面孔”通过土地拍卖“杀入”南京。此外，还有一些房企选择“曲线入宁”，通过股权交易的方式获得土地。今年年初，佳兆业、上海建工分别接手奥体建设河西南部G09、以及河西中部牡丹园地块，随后泰禾集团也在今年4月份获得南京吉庆房地产有限公司100%股权，接手秦淮区中山南路颜料坊地块。

原先由中冶拿下的滨江1、3号地块，被龙湖、深业、证大、长航相继接手。其中，早就想进南京的龙湖地产终于如愿入宁，以25.39亿元获取1号地部分地块。此外，海尔也在今年4月份在高淳拿地。

南京市土地市场管理服务中心相关负责人介绍，今年开发企业的购地需求的确非常旺盛，还有很多没有拿到地的外来房企正在积极调研、咨询，表达了强烈的拿地愿望。也正因如此，今年10月份以后市国土部门加大了推地速度。一家新进南京土地市场的龙头企业营销负责人指出，南京的房地产市场整体比较稳健，刚需、刚改的需求旺盛，因此从全国20强到全国50强，再到全国100强，以及境外房企不断有新的企业看好南京、进入南京，希望长线发展。

展望/优质住宅地受青睐 2015年江北新区有看点

新景祥咨询顾问中心的研究报告显示，近年来，南京纯住宅用地比例逐年降低，2014年1-11月仅占总出让面积的41.72%，而商住混合及商办混合用地比例呈现逐年递增趋势。开发企业对纯住宅用地拿地热情高涨，优质住宅地块尤其是主城区地日益稀缺，去年成交较好的板块如河西、城北，今年的开发节奏有所放缓，南京2014年的土地成交方向依然偏向刚需板块。

那么，2015年南京土地出让的重点预计会在哪里呢？记者从南京市国土部门了解到，虽然近日江北出让的几幅地

块受到一批知名房企的热烈追捧，但江北新区预计是2015年的出让重点，包括浦口新城、浦口区、六合区范围内预计会有不少地块推向市场，其余区域也会根据区域需求状况和地块成熟度安排地块上市。一位开发企业老总表示，随着地铁十号线已通车，地铁三号线、纬三路过江隧道等更多过江通道将陆续开通，加上“江北新区”的规划助力，江北市场的发展潜力的确为很多房企看好。对于今年热度也比较高的河西南部区域，记者了解到，该区域后期出让的地块中商办用地规模将会增加。

又至年底，房企年度销售指标完成率的话题再度成为市场的焦点。作为南京楼市品牌实力房企中的一员，雅居乐地产近期传来捷报：截止到12月中旬，雅居乐南京公司全年40亿的销售任务，已完成了95%以上，完成任务已成定局。值得一提的是，在限购限贷取消、央行降息的政策利好刺激下，雅居乐能够短期内在南京掀起了一股大平层热销潮，体现了产品的强大市场号召力。 现代快报记者 威海芳

雅居乐雄踞2014南京大平层销售排行榜首位

全年40亿销售任务已完成95%以上

现象

1-11月雅居乐大平层热卖25亿

雅居乐深耕南京8载，以卓越的产品和优质的售后服务获得南京市民的认可。一段时期内，雅居乐更是直接被贴上了“大平层”的标签。以雅居乐藏龙御景为例，该项目自2012年底首次亮相以来便持续热销。2014年，藏龙御景持续发力，10月当月以百套5亿的业绩，创造了今年南京200平方米以上大户型的最好月销成绩。藏龙御景已超额提前完成全年目标，截止到目前，该项目总销售额逾30亿，现正向40亿高峰不断奋进。

雅居乐滨江国际作为雅居乐在“江北新区”重点打造的高端项目，在限购限贷取消之后，也迎来了连续的热销反应。据了解，自9月21日至10月7日，限购宣布解除的十多天内，雅居乐滨江国际的成交金额超2亿；国庆期间主推总价300万-600万产品，交出成交29套、销售金额近9000万的成绩；11月雅居乐滨江国际持续热销，单月销售金额高达2.6亿，备受市场青睐，138㎡紧凑型四

房更是库存告急。

据雅居乐相关负责人透露，“解限”后大量具备资产实力的买家涌入雅居乐滨江国际、雅居乐藏龙御景项目，前者在“解限”后几乎日日成交！前11个月，雅居乐两大平层项目总销售额已达到了25亿，占据了全年销售指标的6成以上，“豪宅缔造专家”的称号可谓名副其实。另据南京克尔瑞数据，截止到12月17日，在南京200平米以上物业的成交上，雅居乐藏龙御景以近300套当之无愧成为榜首，套数领先第二名近半；雅居乐滨江国际也入选前十。雅居乐已稳占南京大平层销售套数、销售面积双项指标“第一把交椅”。

除了大平层产品，多元化的发展战略也让更多阶层的置业人群走近雅居乐。雅居乐长乐渡作为南京老门东的典藏之作，项目仅88栋明清风格合院别墅，卖一套少一套；雅居乐林语城、高淳雅居乐则在普通商品房市场掀起了一阵品牌热。

揭秘

并非所有的大平层产品都能热销

相较于普通住宅，大平层产品户型面积大、总价高，对于开发商的综合素质要求也较高，遇到政策调控或是市场冷淡期，在销售上十分缓慢。然而，雅居乐地产在宁打造的两大平层产品却走出了独立行情，尤其是在9月份限购、限贷双双放开之后，一度低迷的大平层市场迅速复苏，雅居乐滨江国际和藏龙御景两大项目迎来成交井喷。不过，在南京房地产开发建设促进会秘书长张辉看来，“目前南京大平层市场整体上呈现供应较大、需求较小的局势，不同的开发商与项目，在销售上展现的差距也较大——明星项目卖得比较好，知名度较低的项目则可能滞销。”

那么，雅居乐缘何能够独领南京大平层市场？雅居乐地产江淮区域营销负责人郑权认为：首先，雅居乐的大平层豪宅，具备一定的“终极改善”能力，产品用心、舍得，能够满足不少客户对于居住舒适度的苛刻要求，在品牌、品质认可上，雅居乐在行业内遥遥领先；其次，从市场

需求上来看，限购、限贷的放开，让不少被压抑的市场需求得以释放，需求量一定时期内集中爆发；此外，在配套上，滨江国际打造的是城市大型综合社区的配套，优势明显；此外，雅居乐早期就已引入与国际接轨的港式物业，能够给客户带来更优质的服务体验。在他看来，真正的豪宅，要具备舒适性、资源性、安全性、便利性与服务性五大特质，这与雅居乐大平层产品的开发理念不谋而合。

新景祥业务发展与咨询顾问中心总经理王慧则表示，对于南京大平层产品来说，600万是天花板，如果价格再高，消费者更容易接受低密的别墅产品。雅居乐之所以能够“领秀”南京大平层市场，不仅在于其价格低、配套齐全，对比于一江之隔的河西奥体27000元/平米左右的大平层产品来说性价比更高；随着江北新区的规划、建设利好，消费者对于滨江国际这样的优质产品所在江北新区板块的接受度明显提升；此外，雅居乐的品牌、品质也占据了巨大优势。