

15年里,“地产围城”人来人往 15年后,还有多少房企能留在南京?

8月12日,百强房企华光地产宣布破产;8月24日,在南京拥有长江路九号等项目的浙江广厦宣布在未来三年内逐步退出房地产行业。这十年来,有些房企已消失在市场大潮中,有些房企却挤破头想进南京。在新一轮的市场洗牌中,收购与联合开发已经成为一种潮流。

退 行业洗牌与政策高压 成房企退市主因

8月12日,曾经风光一时的百强房企华光地产宣布破产,其在南京已开工的银河湾紫苑、卓苑项目前途尚不明朗,而未开工的江宁G114地块据传将由中航里程接手。纵观南京楼市,因资金链问题而导致退市的房企并不在少数。去年4月,盈嘉地产资金链断裂,其旗下合家春天公寓因为无法交付而引发业主维权;去年7月开始,江北别墅项目九月森林也陷入停工状态,经调查,开发商因为资金短缺而跑路;今年8月,曾经的仙林地王昆仑沃华也被传陷入资金危机,目前其在建的悠仙醉月项目已经确定由绿城接手。除去因资金问题被迫退市的情况外,2013年8月31日,南京发

布的首个国资房企“退市令”也让一批“国字号”房企退市。据报道,截止到去年1月份,奥体建设拆分的两家公司被佳兆业和上海建工先后收购,33家国资房企完成退市。随着房地产行业的新一轮洗牌,不少房企也在主动退出房地产市场,寻求转型之路。长江路九号开发商浙江广厦于本月宣布,在未来三年内逐步退出房地产市场。无独有偶,据有关人士透露,曾在江宁开发过莱茵东郡住宅项目,目前仅剩莱茵量子国际少量写字楼产品在卖的莱茵达置业未来或将退出房地产开发市场。主动退市寻求转型或许会成为未来南京市场上房企退市的又一主要原因。

进 一大拨外来房企想进南京楼市分一杯羹

在不少房企主动或被动消失在南京市场的同时,还有一大拨房企挤破头想进南京。根据南京新景祥的统计数据,中骏、景瑞、阳光城、中信、海亮、联发、合肥华邦、重庆同运、盛骏创富、中信泰富等外来房企多次活跃在土拍会现场,寻找落子南京的第一个项目。其中,阳光城在8月7日的土拍会上,就南站G22地块与万科展开多次“厮杀”。阳光城战略投资中心项目拓展副总倪悦冰在接受记者采访时表

示,他们非常看好南京的市场。“首先,南京的经济发展稳定,对整个江苏和安徽都有很强的辐射力,加上本身的省会地位,对外来人口的吸附力较好;其次,南京的高校数量在全国排第三位,每年留在南京工作的毕业生就产生了大量的购房需求;第三,南京的土地供应节奏和房价一直很稳定,整个市场非常健康。巨大的市场潜力和稳定健康的市场现状让我们非常看好南京市场。”值得一提的是,外来房企进南

京很多时候意味着新地王的诞生。“地王本身就具备话题性,等一进入南京就引发高关注。另外,地王的背后通常是激烈的争夺,在一定程度上代表着这块地的价值。”南京新景祥房地产经纪有限公司总经理刘兆学在接受记者采访时表示,例如,目前在售的金隅·紫京府就是2013年金隅首进南京时拿下的河西地王。去年的禹州,今年的鲁能、北辰、和昌落子南京的方式无一例外都选择了当“地王”。

趋势 为控成本分担风险,房企频频抱团开发

而随着拿地成本的提高,好地越来越难拿,很多房企也会选择“曲线救国”的方式进入南京。例如,佳兆业和龙湖分别通过收购奥体建设和中冶旗下子公司股权方式曲线进南京,远洋则傍上绿地通过联合开发的方式首进南京。在刘兆学看来,联合开发是外来房企曲线进入南京的一种攻略。除了新房企之外,联合开发也

成为很多老牌房企的选择:明发与世茂的荣里项目,世茂与招商的语山,朗诗·招商、上海建工共同打造河西项目,保利与朗诗继仙林的麓院项目后又又在城北联合开发保利朗诗·蔚蓝这一全新项目。而旭辉除江宁的九著项目外,其余两个项目分别与绿城、北辰联合开发。刘兆学分析说,之所以有越来越多的房企选择联合开发,主要是

出于三方面的考虑。“首先是为了减轻资金压力,毕竟现在的地价不便宜;其次是为了分担风险,开发成本高、利润变薄、市场多变,这些因素都增加了开发风险,联合开发能在一定程度上分担风险;最后,联合开发也能取长补短,各家房企做自己擅长的事。”刘兆学认为,在今后的市场中,联合开发可能会成为一种普遍趋势。



CFP供图

南京楼市部分并购事件

1. 明发集团南京房地产开发有限公司收购南京中北盛业房地产开发有限公司
2. 南京市秦淮区商业网点房地产开发有限公司收购南京市秦淮区商业网点地产开发有限公司
3. 佳兆业集团(深圳)有限公司收购南京奥体建设开发有限公司
4. 上海建工房产有限公司收购南京奥体建设开发有限责任公司
5. 江苏金大地房地产开发有限公司收购南京国资新城投资置业有限责任公司
6. 江苏汇俊置业投资有限公司收购南京国资新城投资置业有限责任公司
7. 南京和同联合房地产有限公司收购南京复兴置业有限公司
8. 南京金轮房地产开发有限公司收购南京捷运房地产
9. 中国电建地产集团有限公司收购南京金羚地产
10. 上海证大房产收购中国中冶旗下6家相关房地产公司
11. 远洋地产收购中城集团南京勋远置业有限公司旗下中城国际广场
12. 中航里城有限公司收购华光地产旗下江宁G114地块
13. 中南地产收购南京溧水万宸置业投资有限公司观澜东郡项目

15年来,全市房企第一阵营的门槛究竟抬了多少?

过去的十几年,对于中国房地产来说,是最富戏剧性、最梦幻的一段时光。在这段时光里,南京楼市一度迅速崛起,在爆发性的繁荣后,逐渐回归到理性的发展轨道中,南京的房企们在激烈的市场竞争中,纷纷进行自我“救赎”,正因如此,我们看到年度销冠房企的门槛的不断抬高,看到一些房企为榜上有名而做的不懈努力。

现代快报记者 胡海强

去年“销冠”房企销售额较两年前激增60亿

记者了解到,仅仅是在几年前,全市一年销售额超过10亿元的房企,还寥寥无几,但在2012年,房企销售的金额就一发不可收拾,这一年南京首次诞生年销售额超40亿元的房企,分别是苏宁环球和中海地产,作为南京本土房企之一,苏宁环球更在2013年以57亿蝉联。到了2014年,外来品牌房企开始发力,世茂地产以惊人的72亿年度销售额,超越了苏宁环球的57亿,首次成为销售金额的最大赢家。记者查阅相关资料后发现,从2012年仅仅12亿的年度销售总额,到2014年72亿的年度销售总额,世茂在南京的业绩增长幅度绝对称得上是“火箭速度”。不仅如此,2015年上半年,世茂地产以34.41亿的半年销售额,稳居销售金额排行榜的第一位。50亿销售额军团有望在今年集中爆发 如果以销售额来分析房企阵营

已不难看出,10亿元阵营在消失,20亿阵营在扩大,40亿阵营在扩容。值得关注的是,50亿阵营在世茂和中海之后,有望再度被扩大,据南京同策咨询数据统计,以及房企们的预测显示,包括碧桂园、万科、苏宁环球、荣盛、绿地、招商、升龙、银城、正荣等在内的10余家房企,有望同时集结在50亿销售额阵营中。2015年上半年,市场复苏超出预期,房企销售面积和金额排行榜入场门槛均有所提升,其中房企销售金额排行榜上榜门槛增长的幅度明显,以网尚机构2015年上半年房企销售金额TOP10半年榜为例,上榜门槛从2014年的11.8亿上涨到15.5亿,同比增长31.4%,世茂地产暂列销售排行榜第一位,上半年就迈进20亿阵营的房企不在少数,在市场上表现强劲的新城、升龙、苏宁环球、弘阳集团赫然在列,保利、五矿、朗诗、苏宁置业、金地集团也分别以超过10亿的表现位列六到十位。业内预测,尽管进入门槛在不断提高,四五十亿阵营数量仍有望增长。

TOP MANSION 颐和府邸 坐拥万象精彩 执掌一城繁华

114~139m² 庭院洋房 90~128m² 观山宅邸

城心万象 咫尺交通 双学名校 城市山林 建筑之美 皇家园林 三重大堂 精工智能

开盘在即

8665-7777 南京·华电路1号·迈皋桥地铁口向东直行 中电熊猫置业

RSUNTIME 弘阳·时光里 南京·江北新区

时光盛开 清风自来

弘阳时光里精品房源现已耀世公开 火爆热销中

弘阳时光里,南大旁青奥人文居住区; 立地江北新区新中心,坐享国家级新区无限利好; 地铁3号线、宁天城际S8号线双线环绕; 65-92m²全能灵动空间,超高赠送; 八大组团景观,WIFI全覆盖智慧社区; 家门口一站式生活配套,毗邻金牌名校。

65-92m² 全能灵动空间 超高附赠

Tel: 58762288'3388

RSUN 弘阳地产 | 项目地址:江北新区学府路南京大学东侧

RSUN 弘阳地产 构筑梦想家园 CREATE DREAM HOUSE