

两年多来,全市现14个“板块单价地王”

更迭速度越来越快,江宁、南站“前地王”只当了3周

近日,南京推地节奏明显加快,8月份,南京市国土局共推出了11幅地块。而随着市场行情逐步向好,地价水涨船高,其中仅仅8月28日一天,就刷出了4块地王。而整个8月份,就诞生了6幅万元地,包括3个板块新单价地王,地王的刷新频率加快不少。据记者统计,自2013年下半年以来,南京先后刷新了14个“板块单价地王”,其中8月初刚诞生的“江宁地王”仅过了3周便被再度刷新。

现代快报记者 戚海芳 杜磊

南京八大板块单价地王一览

所属板块	拿地时间	项目/地块	拿地价格	拿地房企	地王刷新纪录 (拿地时间,开发商,楼面地价)
城中	2012-4-26	金陵雅颂居	14150元/m ²	香港嘉里	无
河西	2015-6-10	河西G10地块	21023元/m ²	北京北辰	2013-10-16,福建正荣,13419元/m ² ; 2013-10-31,北京金隅,16979元/m ² ;
城南	2015-8-28	南站G29地块	17092元/m ²	旭辉地产	2014-11-28,禹洲,16657元/m ² ;
城北	2013-9-18	中电颐和府邸	15420元/m ²	中电熊猫	——
城东	2014-10-22	五矿晏山居	15455元/m ²	五矿地产	——
仙林	2013-11-22	仙林G76地块	14212元/m ²	昆仑沃华	2013-8-21,中天城投,10259元/m ²
江宁	2015-8-28	江宁G31地块	13218元/m ²	苏州中锐	2013-6-27,中粮地产,7338元/m ² ; 2013-10-23,弘阳地产,8326元/m ² ; 2014-4-3,爱涛置业,10858元/m ² ; 2015-8-7,龙湖地产,12678元/m ² ;
江北	2007-11-16	美达九月森林	12129元/m ²	美达地产	无

江宁“地王”两年已刷新5次 仅江北尚未现万元地

记者统计了自2013年下半年以来,包括城中、河西、城南、城北、江宁、江北与城东、仙林在内的南京楼市8大板块两年多以来的“单价地王”变迁情况。

其中,城中板块地王在此期间内并无变化。河西地王被先后刷新3次,拿地房企均为当时的外来房企,分别为福建正荣、北京金隅与北京北辰,今年6月10日,北京北辰以21203元/m²楼面地价拿下河西G10地块,成为南京新地王。城南与城北板块的地王刷新频率不高,分别为2次、1次。去年11月28日,禹洲地产以16657元/m²拿下赛虹桥地块,取代“长发地王”;该地王又于近日被旭辉南站地块所取代,城南新地王楼面地价高达17092元/m²。

相较主城,江宁地王的更迭速度为最快,自2013年6月底中粮以7338元/m²晋升地王后,先后5次被刷新,中粮鸿云、弘阳上院、爱涛尚

书云邸、龙湖G23地块先后成为“江宁地王”。最近的一次当属8月28日,苏州中锐以13218元/m²楼面地价拿下江宁百家湖G31地块,取代3周前的龙湖G23地块,成为江宁新地王。另一刚需板块江北,除了美达九月森林别墅地块地价高达12129元/m²外,普通住宅里地价最高的是,去年年初明发地产通过转让获得的浦口区G86地块,楼面地价为9200元/m²。

三大板块地王最多 溢价率同比上升近10%

截至8月底,今年已经出现了9幅区域单价地王,与去年全年的地王数量相当。从板块和区域上来看,今年城南产生了三幅地王,江宁也产生了三幅地王,河西则产生了两幅地王,城北产生一幅地王。而在去年的9幅地王中,其中有两幅地王来自城南,两幅地王来自江宁,另外河西、江北、燕子矶各分布一幅地王。可见,近两年来,城南、江宁以及河西是地王的“多发地”。

不仅如此,这几幅地块的溢价率也非常可观,其中,江宁新地王G31地块楼面价13218元/m²,与其起拍价6724元/m²与最高限价9739元/m²相差不多,溢价率高达96.55%,创下近两年来之最。此外,位于燕子矶新城的G26地块、位于南站区域的G29地块、位于江宁上坊区域的G32地块的溢价率也分别高达45.51%、73.19%以及63.91%。

在南站,万科曾经在去年9月26日,以10273元/m²的均价拿下G51地块,刷新地王,溢价率28.2%。今年8月7日,万科以14224元/m²的价格再次刷新地王价,拿下G22地块,溢价率42.16%,而21天后,旭辉以17092元/m²的价格进驻南站,创下新地王之余,地块的溢价率也高达73.19%。地王的溢价率呈现直线上升的趋势。

与去年全年拍出的9幅地王平均42.02%的溢价率相比,今年目前拍出的9幅地王的平均溢价率为51.53%,上升了近10个百分点。此外,截至8月底,今年所拍的商住用地中已经有11幅地块的楼面地价超过万元,超过去年全年水平。

开发商称拿地王实属无奈 业内:销售常以时间换空间

在8月份的两次土地拍卖会上,外来房企更是频频亮相,想在南京市场“分一杯羹”。不过在参加过招拍挂后,不少开发商纷纷表示“万万没想到,地价这么高”!不过在江宁的一家操盘手看来,开发商拿地王实在是无奈之举,“市场行情好了,开发商拿地热情高涨,不抢就没粮食了。”

同策咨询南京公司副总经理杨锐则告诉记者,“相较而言,南京本土或已有项目的开发商会比较理性。而外来的房企胆子更大,他们一般对南京的市场预期长期看好,为了进入南京,甚至不计得失拿地,因此通常拿下的都是地王。”在杨锐看来,一般高价拿地的开发商,在第二年地王上市的时候都不会太好过,“地王在上市的时候一定都会先跑量,打下一定的市场基础,然后拉长销售周期,以时间换空间;如果是多盘联动的话,可能会通过其他项目的盈利来拉动利润空间。”

趣味地王

1.“2万”地王

2015年6月10日,北京北辰G10地块,楼面地价21203元/m²。这个地价比此前南京的单价地王(金隅紫京府,楼面地价16979元/m²)高出了4000多元/m²。

2.“昙花”地王

2015年8月7日,龙湖地产战胜11家竞买者,以12678元/m²楼面价拿下江宁G23地块,成为江宁新“单价地王”。未料,仅过了21天,苏州中锐以楼面地价13218元/m²拿地,摘了龙湖的“王冠”。

3.“霸道”地王

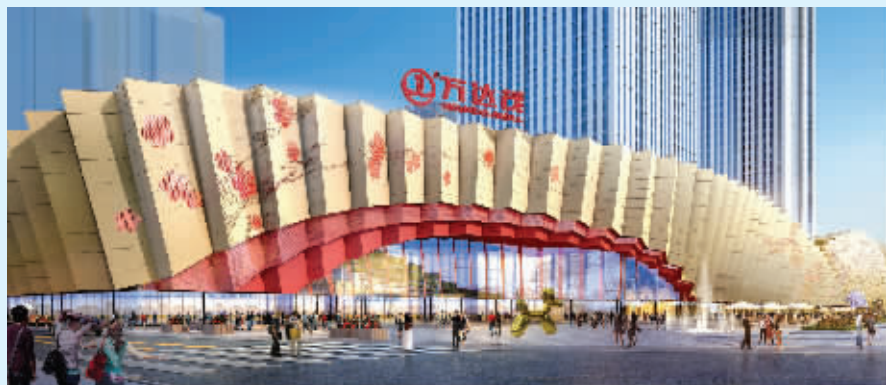
2013年9月18日,城北迈皋桥一幅商住混合用地被中电熊猫置业以24.4亿元摘得,楼面价高达15420元/m²,城北诞生了新单价地王。两年多以来,该地王屡遭挑战,如恒大翡翠华庭的楼面价为15408元/m²、中海地产今年6月拿地时的15039元/m²,虽差之毫厘,却总是未能超越。

4.“悲催”地王

2013年11月22日,昆仑沃华以楼面地价14212元/m²拿下仙林G76地块,远超地王4000多元/m²,晋升为新地王。然而,拿地后该地块始终未见动工;今年8月初,昆仑沃华遭遇员工集体讨薪,内部人员更透露公司资金链断裂,“仙林地王”前途未卜。

万达茂凭什么能“六开六捷”?

南京万达茂是万达集团百亿投资打造的辐射南京200公里半径的文旅旗舰。包括文旅主题公园、万达广场,5A写字楼、臻品美宅以及国际街等多种业态,项目自公开起即广受关注,六次公开,六次热销,轰动楼市。万达茂又是缘何能够在短短半年时间成为市场标杆的呢?



万达茂效果图(过程稿)



万达茂开盘现场人气火爆

1 万达品牌

万达集团创立于1988年,已形成万达商业、文化旅游、电子商务、连锁百货四大产业。截至2014年,企业资产5341亿元,年收入2400亿元。万达茂不等同于万达广场,规模更大,业态更全,创新更多,科技含量更高。万达目前已经开发十余个万达城,一百余座万达广场。作为商业龙头企业,品牌优势成为客户信赖的绝对基础。

2 交通配套

依附仙林大道、栖霞大道、沪宁线通达宁镇扬,仙林的南京都市圈核心位置不可动摇。而万达茂与火车

站、机场快速通达方便对接,周边地铁3线通达,快速便捷,这更是众多客户关注的重要因素,交通的便利成就了万达茂主题乐园未来每年约3000万人流的消费基础。

3 知名学区

南京最贵的学区房价已达4.9万元/平米。而南京万达茂属南京金陵中学双学区(金陵中学仙林分校中学部、金陵中学仙林分校小学部仙林湖校区),项目与学校仅一路之隔,不仅优享教育资源,更免去接送时间。

4 自然环境

仙林是南京少有的“净土”,雾霾连天,只有仙林的空气依旧为良,这

与连绵30公里紫金山绿肺是分不开的。而南京万达茂除了紫金山的优势外,周边更有龙王山、灵山,还有南京第二大湖景公园仙林湖相伴。

5 人文氛围

仙林大学城定位于南京三个新城之一,是21世纪江苏省发展高等教育产业的重点地区,借鉴国外高尚人文社区的规划,以高起点、以绿色人文为主题的高发展为目标。目前已有南京大学、南京师范大学、南京财经大学、南京邮电大学、南京中医药大学等二十余所高校,除了区域浓郁的居住氛围外,更带来众多高智阶层入住。

6 价格优势

目前南京整体房价18000元/平米左右,低于南京整体均价的仅有江北新区12209元/平米,江宁14431元/平米以及仙林17514元/平米。相比而言,江北的交通以及配套仍不及仙林,而江宁整体的规划以及未来的发展仍有待进一步的完善。南京万达茂整体销售均价保持在1.5万元/平米左右,具有高性价比。

7 健康环境

万达茂有很多客户购买了两套,一套自住,一套用于父母居住,这样的组合既保证了互不干扰又可互相照顾。除了环境适宜人的居住,

仙林以鼓楼医院、中西医结合医院等三甲医院的配套更保证了老有所养的健康环境。

8 文旅配套

万达茂凭借南京市花以及栖霞区非物质文化遗产结合起来的“梅花折扇”外立面在2015年世界文化年上赢得众多国外使节称赞。除了立面极具文化,内部更将运用大量的高科技设备,大型的电子、机械等特种设备,打造南京文化旅游名片。

如此产品,在如此健康发展的房地产市场环境下,日光已成必然。目前项目一期以及二期的首批房源已售罄,二期第二批房源已开始预约。(杜磊)