

随着楼市的升温与年关的将至,自下半年以来,南京国土局推地节奏明显加快,而一天“三地王”、全城开花似乎已经成为了常态。据了解,近期国土局再次挂出多幅土地,硝烟味似乎已经弥漫开来。而抢地大战背后的几个现象,却不得不关注。

现代快报记者 咸海芳

下半年,哄抢地王的“外来僧”明显少了

被“爆炒”的土地市场,其实就是几家大牌的博弈

现1 块地动辄十数家开发商报名?

近一半其实都在打酱油

据记者了解,自今年7月份以来,截止到11月15日,市国土局共分7次对超30幅土地进行了拍卖。因为上半年供地有限,“狼多肉少”,超过10家开发商哄抢一块地的局面频发,粗略估计不下于10次。

以下半年的首次土拍为例,7月15日位于城北燕子矶的G17地块便吸引了15家开发商的竞拍报名;8月28日的土拍,由于南京南站、江宁百家湖、燕子矶、上坊优质地块的集中出让,引来了超30家开发商,共催生了4个地王;而堪称土地盛宴的10月18日,8幅用地吸引了29家开发商到场,最受关注的金马路G41地块更是

遭遇18家开发商的“爆炒”。

然而,看似是一场场数十家开发商的集体盛宴,其实不少开发商却屡屡扮演“看戏”角色,拿了竞拍号,却从未应过价。以G17地块为例,15家报名,但实际上举牌竞拍的仅有7家,除弘阳、碧桂园、招商与禹州地产之外,绝大多数竞拍者成为了前排看客;而8月28日江宁百家湖地块G31地块的拍卖,16家开发商的抢地盛宴最终成为了8家房企的巡演,天笑投资、金地、正荣、旭辉等房企“坐山观虎斗”;金马路G41地块实际上也仅8家开发商举牌,不足报名房企的一半。

现2 抢地必须要玩“心理战”?

出其不意、大幅加价都是拿手好戏

如何才能在众多饿汉中抢到一块面包?品牌大做不了通行证,玩玩心理战或许能收到意想不到的效果。而在此前进行的多次土地拍卖中,出其不意、大幅加价都是开发商曾上演的绝妙好戏。

燕子矶G26商住混合地的拍卖现场,堪称出其不意、攻其不备的经典案例。该地块吸引了美的、碧桂园、栖霞与招商等10家开发商的参拍,波澜不惊的局面即将沦为前述4家开发商的巡回战,然而却因此前从未举牌的禹州(第44轮)、金地(第48轮)、中航(第51轮)与中交(第60轮)等房企纷纷斜刺里杀出而变得扑朔迷离、戏点十足。最终演变成了禹州与中航的对手戏,最终中航在第70轮成功拿地。

10月28日,中储、电建、招商与世茂4家房企竞拍鼓楼G38地块,在4家鏖战中,第24轮竞价中电建直接加价1亿元,锁住了此前以1000万幅度加价的竞争对手们。在成功拿地后,开发商表示:“就是为了展现势在必得的决心。”值得一提的是,在下一幅土地的拍卖中,这样的场景再次出现,并愈演愈烈。仅仅是第四轮竞价,上海建工便将此前14.1亿元的报价提升到了15亿元,随后招商、北京北辰等房企先后以“亿元”为单位迎战,直到第10轮再次出现“小数点”方才结束,不过最终这块河西中部的稀缺地却被稳扎稳打的保利拿下,以24026元/平米的楼面价成为全市新的单价“地王”。



CFP供图

观点

不是全国房企50强已难在南京拿地

新景祥业务发展与咨询顾问中心总经理王慧表示,之所以出现超过10家开发商报名,却只有一半开发商参拍,“主要是因为只有去报名,才能买到土地的一手资料,然后才能向集团报备并得到授信。很多土地的起拍价可能就已经超过了授信的价格,因此就没有了举牌的必要。开发商担心拿不到地,报名参加多幅地块竞拍,举不举牌都能灵活把控,万一捡了个漏呢。”

王慧认为,相较于北上等地的地价,南京主城的地价在品牌开发商与外来僧的眼里堪称“廉价”,这也是地价飞涨的原因之一。然而,房地产行业在洗牌,能在南京拿地的毫无例外都是处于全国50强的开发商,南京已经迎来“品牌房企时代”。

据他透露,目前仍有不少外地开发商仍在打听南京土地的情况。虽然地价高企,房地产行业已进入“薄利时代”,然而正如南京某品牌房企的开发商所说,“不拿地肯定死,拿了地也许会死,但万一活了呢。”

现3 想进来的“外来僧”很安静

拿下热门地块的多是“老面孔”

近年来,“地王”屡屡与“外来僧”挂钩,北京金隅、上海升龙、福建正荣、福建禹州、北京北辰与旭辉地产等无不以加冕“地王”的方式进驻南京,然而在下半年,这样的场景明显少了。

据记者统计,在下半年已出让的30多幅土地中,除苏州中锐拿下江宁百家湖地王、旭辉拿下南站前地王外,其他热门土地的最终所有者都是“熟脸”——如万科、保利、中海、新城、弘阳与龙湖等,多年不曾拿地的栖霞建设与

融侨也纷纷加入。这对比上半年16幅土地就出现了鲁能、西藏西宁投资、河南和昌、新加坡胜科、北京北辰与融创、葛洲坝等外来僧来看,概率要小了太多。

与此同时,参与竞拍的陌生面孔也少了不少,多次露脸的阳光城始终是铩羽而归。

一位见证过南京土拍现场的外来开发商曾告诉记者:“原本是有意向在南京市场拿地,但看了竞拍现场,整个被震惊了,地价高得吓人。”

房企动态

方山将成“下一个九龙湖” 板块内谁能占据利好头等舱?

在刚刚过去的十月,“地王”成了南京楼市的关键词,3天涌现5个地王,让业内都哗然。其中,保利地产以高达24026元/平米楼面价拿下河西G39地块,成为南京新地王。“面粉”超过“面包”价,让购房族不禁眉头紧锁。与此同时,河西、城东、城南不断刷新新的地王,让各板块涨价效应激显。在河西、城东、城南房价纷纷被“2”字头攻陷后,江宁成为南京房性价比比较高的区域。

方山板块将成为下一个九龙湖?

纵观整个大江宁区域,东山、百家湖板块开发较早,土地资源日益稀缺,目前片区内在售楼盘较少,市场上房源基本上以二手房为主。江宁的新盘则主要集中在九龙湖、方山大学城、禄口和滨江四大区域,其中九龙湖板块则为改善大热。目前滨江、禄口板块配套均未成熟,而方山大学城板块在环境资源、主城区距离、发展速度等方面均优于其他板块;而与九龙湖板块相比,作为价格洼地,在交通、区域品牌等方面的差距也远不及房价差异。8月份的一场土拍,龙湖地产以47.7亿拿下小龙湾G23地块,楼面价飙升至12678元/平米,刷新九龙湖乃至江宁新地王。随着地王频出催生房价,九龙湖“面粉”也逼近“面包”价了,那么方

山板块势必将成为江宁“改善”重镇——“下一个九龙湖”,且性价比优势更加明显。

方山板块靠倚方山天然胜景,大学城人文氤氲,有着得天独厚的宜居环境。10月底方山板块多项重点规划相继公布,500亿世茂梦工厂大型主题度假项目的定址,地铁、有轨电车极速双轨交通模式规划出炉,晓庄实验小学等名优教育资源优化渗入,重磅利好齐聚,方山板块城市功能大幅升级。10月23日,年度第五次“降息降准”来袭,购房成本甚至达到历史十年最低,分析人士称,方山板块未来房价趋涨已成定局。目前购买具有很大升值潜力,且性价比最高。

方山中心南移,银城一方山占据板块利好头等舱

高标准、大投入商配资源逐步

落实,引来方山格局变革,中心南移。而与梦工厂最近楼盘项目——仅仅一街之隔的银城一方山,占据着梦工厂真正的“沙发位”。不仅梦工厂推窗即见,且未来可享受到的一系列相关交通、教育资源配套也是最充沛的,占利好“头等舱”。

银城一方山160-210 m²浅山叠墅,低密墅区,作为银城花园系产品,银城一方山专注于“大赠送+小公摊+零浪费”的设计理念,将银城品质与空间价值相融合,致力于打造城市别墅的诗意栖居。而同时作为同板块唯一在售200万级叠墅产品,项目稀缺性价比成抢购关键。公寓的价格,城市别墅的享受,而规划利好附加值让其性价比更加凸显,这使得不少业内购房行家都为之蠢蠢欲动。现阶段一方山160-210 m²浅山叠墅准现房在售,即将实景呈现。在同步涨价前,抄底抢墅不失为一个明智之举。

(田倩)

中航樾广场精装复式3.0问世 中航地产品牌馆暨樾广场产品发布会圆满落幕

11月11日,中航地产品牌馆暨中航·樾广场产品发布会圆满举行。中航与南京地产、媒体等各界嘉宾欢聚一堂,共同见证了中航·樾广场精装复式3.0产品的璀璨亮相。

发布会现场,悠长的红色鼓道引领嘉宾步入主会场,开场,昆曲名家以一曲《游园惊梦》献艺中航。随后,在中航地产南京公司领导的精彩演讲中,樾广场精装复式3.0产品正式揭幕。全面升级的樾系新品,智领复式未来,即刻引发所有嘉宾的向往与期待。

时尚T台秀之后,大家迫不及待地前往精装样板间进行参观,樾广场复式3.0产品卓越的设计与品位,令在场嘉宾对中航的精工品质赞不绝口。

事实上,从1951年成立之初开始,中航就是专注航空航天事业的巨型央企。从第一代到第五代战斗机,从自造航母上搭载的歼-15到世界前五的航空发动机,中航奠定了中国国际社会地位的重要基石。80年代后,中航于航空航天事业之外全产业链、多元化发展,如今已跃升世界500强第159位,中航飞亚达、天虹商场、格兰云天酒店闻名国内外。60年实力中航,更以“实力、责任、精工”的品牌传承进军地产,30年40城60

余项目,深切影响着和改变着国人生活。

中航地产深耕南京四载,就已形成7盘布局金陵、4盘联动江宁的格局。

樾府、华府国际、青龙湖、科技城、樾公馆等一系列经典项目之后,江宁大学城首站中航·樾广场传奇问世。中航将古典与未来、中国风与国际范、居住和商业完美融合,打造一座地铁上盖品质化、精致化的时尚生活地标。

从复式1.0,九开九盈唯樾府,到华府的复式2.0时代,辉煌再续冠江北,再到中航樾广场复式3.0,空间升级、精装品质升级、多享面积升级。全尺度墅质厅堂、上楼居有“雅舍”,下楼享有“游乐场”,双层生活自如切换、约4-5成多享面积……阅遍江宁,还看樾广场!

2015年,中航的佳绩更是众所周知。江宁东山心樾公馆首开告捷劲销九成,1号楼地铁臻装三房加推持续火爆;樾广场惊艳亮相,大师设计再度革新人居标准;更有燕子矶新地王蓄势待发。

