



部分央企已完成年度一半任务 一季度多家上市房企业绩爆发

今年虽然才过了四分之一,但是借着今年楼市暖风,不少房企不仅超额完成了季度任务,更有房企在三个月内完成了全年销售一半的任务。

通讯员 何夕 现代快报记者 杨晔

一季度房企商品房成交金额排行榜(单位:亿元)



注:统计周期为20160101-20160327
数据来源:克而瑞南京房价点评网

制图 李荣荣

不少房企超额完成季度目标 还有房企临时追加10亿任务

克而瑞南京房价点评网数据显示,截至3月27日,今年以来南京房企商品房销售业绩中,有近20家房企完成了超10亿元的成交金额。销售前十的门槛则达到15亿,中航、苏宁环球完成20多亿,保利、世茂、万科则分别以34亿、33亿、30亿的业绩位列前三。

记者了解到,招商、中航、银城、中海等不少房企去年全年完成的业绩不过在30亿元左右。今年第一季度对于开发商而言无疑是“大丰收”。

保利的营销负责人告诉记者,“如果加上上周刚推盘的保利中央公园认购金额,第一季度南京公司完成的销售业绩应有40多亿,相当于完成了全年80亿

目标的一半。目前保利江苏公司完成的金额则有50亿元,准备全年冲刺100亿的销售目标。”

一季度完成17多亿销售业绩的五矿地产,其营销负责人也表示早就超标完成了销售任务,本来年初计划第一季度只完成10亿左右的销售目标。目前对比全年40亿元的销售任务,已经快完成一半。

另外,还有房企临时追加了销售任务。记者向新城相关负责人了解到,“今年2月之后,集团又给南京公司的全年销售任务追加了10个亿。目前新城南京公司的年度目标在55亿,加上上周新开盘新城花漾紫郡与新城香悦澜山的认购金额,已经完成了20亿。”

河西南四家楼盘成绩单抢眼 桥北大盘销量已达去年一半

从单盘成绩单上看,在全市微板块中,河西南表现最为抢眼。克而瑞南京房价点评网数据显示,截至3月27日,在单盘商品房成交金额排行榜前20中,河西南有五矿崇文金城、鲁能公馆、升龙天汇、招商雍和府四个楼盘上榜,而且在榜单中,这四家楼盘的成交均价仅次于城之中的中航金城1号,达到2.8万-3万元/平方米。

“今年河西南的主战场目前主要在河西南板块,而且河西南不少楼盘都是新盘,有大量的存货,另外河西南房价今年上涨也很猛,所以在一季度销售业绩上河西南楼盘销售金额会比较高。”南京蓝风机构副总

经理翁忠平表示。

另外,在该榜单中,桥北刚需大盘威尼斯水城的业绩也很突出,威尼斯水城成交金额达到15.7亿,成交套数达到1437套。对比威尼斯水城去年全年完成的27亿销售金额,以及2800多的成交套数。威尼斯水城在三个月内,就完成了去年业绩的一半。“天润城项目已经卖完了,今年公司销售任务主要集中在威尼斯水城单盘上,出货量会比较多。在今年第一季度桥北新房断档期间,威尼斯水城紧跟市场热度保持每个月加推一次的节奏,保证了货源,所以第一季度项目库存量去化得很快。”苏宁环球相关负责人解释。

一季度单盘商品房成交金额排行榜

楼盘	成交金额(亿元)
世茂外滩新城	16.8
威尼斯水城	15.7
中航金城1号	14.4
涟城	12.2
保利堂悦	11.1
金融城	9.8
南京证大大拇指广场	9.8
五矿崇文金城	9.7
鲁能公馆	9.7
万科新都荟	9.6
中海国际社区	8.9
万达茂	8.8
升龙天汇	8.8
翠屏城园	8.3
南京碧桂园	8.1
银城蓝溪国际	8.1
通宇林景熙园	8.0
招商雍和府	7.8
恒大翡翠华庭	7.1
万科璞悦山	6.9

注:统计周期为20160101-20160327
数据来源:克而瑞南京房价点评网

业内观点

二季度房价涨幅或放缓 下半年走势取决于政策

“今年一季度市场的热度确实突破了很多开发商的预期。”翁忠平表示,一些全国性的房企在南京项目存货多,拿地速度又快,走的是快营销策略,业绩完成得都不错。然而也有部分开发商由于房源存量不够,后期在市场上拿地机会又少,采用了慢跑的销售节奏,业绩会比较一般。

对于后期市场走势,翁忠平表示,现在楼盘报价控制很明显,不少开发商的价格受阻,在价格报不上后,不少开发商计划放缓推盘节奏。同时,开发商推盘节奏放缓造成库存上不去,二季度楼市还是会比较紧俏的。而下半年楼市的走势,则要看是否会有较大的调控手段出台。

“南京楼市目前来看不会有大的波动,不过,现在房价限价比较严,后期房价涨幅会有所放缓。”五矿营销负责人也表示。

楼市速递

16万/m²的上海顶级豪宅系 即将南京首发

一年时间,迅速风靡沪上姑苏、最高售价达到16万元/平方米的旭辉铂悦系产品线,诞生自一个温暖的梦想:用心构筑美好生活。“旭辉要做品质生活家,打造温度的社区。”旭辉集团董事长林中先生的一席话,感性描述了白银时代旭辉的产品升级战略,铂悦系的梦想,正是源自于此。

日前,旭辉地产组织南京媒体进行上海、苏州两地品牌行,终于揭开16万元/平方米豪宅的炼成之路。

从2011年到2015年,从50亿到300亿,旭辉几乎每年保持45%以上的增长率,实现5年成长6倍的地产神话。2015年,旭辉更是发力进军豪宅市场,推出铂悦高端产品系,在短的时间内,晋升成为全国六大新锐豪宅系。这一系列令人惊艳的成就,引起了业内的极大兴趣。

旭辉业绩快速增长的背后,产品力的历练更让业内惊叹。

2015年,铂悦系首发登陆上海豪宅核心区——陆家嘴板块、苏州豪宅板块——苏州园区,以极强产品力和展示力,迅速风靡市场,成为圈层

改善之首选。苏州铂悦府,直接将园区房价从最高18000元/m²,提升到3万元大关,三开三罄,彻底突破了苏州房价的天花板,真正做到“让客户尖叫,合作伙伴尖叫,竞争对手尖叫”的奇迹。上海铂悦滨江,在豪宅林立的上海滩,依然体现了强劲的溢价能力,不仅创造了日销10亿的神话,更是突破了板块内的平均价格,达到16万/m²的天价。

在此次媒体见面会上,旭辉集团总裁林峰终于揭开旭辉的开发初衷:“旭辉并没有什么独门绝技。我们想做一个三好学生,什么都要做好。苏州铂悦府有88个魔鬼细节。光是收纳系统,就有33个细节。很多人说旭辉是地产黑马。但其实,我们干地产有20多年了。一,旭辉是逼出来的,是对上市公司的承诺。二是坚持。三是厚积薄发,量变引发质变,我们用德国零工的工匠精神,打磨好产品,做好服务,赢得市场认可。我们认为,业主入住后的体验,更重要。所以铂悦系产品,不仅有德国精工,还有贴心服务,打造一个有温度的社区,让邻里氛围更温馨。”

海外置业

以房养学式投资 看准回报率是关键!

2016年3月19日至20日,2016南京海外置业投资移民展览会于河西博览中心召开。据主办方南京电投网相关负责人表示,“本次海外置业投资移民展是南京地区规模最大、参展商最多的一次海外置业展览,范围主要涉及美国、澳大利亚、加拿大等发达国家,共约30多个海外项目,展会还提供海外投资、置业、留学、移民等讲座咨询服务。”

“我女儿目前在澳大利亚念书,想买一套房,利用租金补贴女儿的生活费,所以这段时间以来,和朋友一直在看澳大利亚的房子。但海外置业投资门槛参差不齐,便宜的几十万、一百多万,贵的上千万的也有,我们也是挑花了眼。”来参加展会的刘女士告诉记者。

展会现场,一家德国房地产中介机构工作人员表示,随着近年来越来越多的中国学生选择海外留学,家长在孩子

上学期间购买一套房,暂时租出去,可以拿到租金收益,用来补贴孩子在国外的生活开销。如果将来孩子要留在国外,这套房子就可以直接使用,这种‘以房养学’式的投资类型,正受到越来越多海外留学生家长的青睐。

电投网海外置业部副总监林语涵表示,以房养学式投资近年来悄然流行,但投资者应当注意两点,首先避免购买房价过高的房子,一旦房价过高,可能会导致投资回报率受到很大影响。其次要避免在房地产投资过剩、空置率高的城市购房,因为过高的空置率,也会对租金报价造成很大影响。

“我们建议买房人,在置业选择时,多与海外置业投资平台上的专家交流,勿轻信中介和海外卖房机构,以免蒙受不必要的损失。”

(马文煜)

联系我们:

如果您有新闻线索提供或者在小区物业方面遇到问题,欢迎直接向我们的微信后台“南京买房”反映,我们会尽快给您回复。
您也可以拨打热线:84783461

