



南京已有房企提前完成全年销售任务

多家房企土地储备不足,仍看好下半年市场

截至6月初,包括万科、碧桂园、恒大在内的三家房企已经宣布集团销售额突破千亿元大关,都基本达到甚至超过年度销售目标的50%。而像这样上半年尚未结束但销售已经过半的房企在今年并不少见。

在南京,就有多家房企超额完成销售任务,更有房企在上半年结束前就完成了全年销售任务。

通讯员 张晋 现代快报记者 杜磊

多家房企超额销售

有房企不到半年完成全年任务

虽然上半年还未结束,已经有很多房企超额完成半年销售任务。在南京,更有房企早早就完成了全年销售任务。

截至记者发稿时,弘阳南京公司在上半年已经完成了50个亿的销售额,这一成绩与公司2015年全年的销售额持平,也近乎完成2016年南京公司的全年任务,“年初我们定的销售目标是52个亿,现在我们已经将挑战目标提到了80个亿。”开发商相关负责人告诉记者。

而除了在上半年结束前就几乎完成全年销售任务的弘阳外,南京多家房企全年销售任务的完成率都已经达到了70%及以上。苏宁环球则更是传出了“封盘”的消息,对此相关负责人辟谣称虽然项目暂时确实无房可售,但这是出于对产品升级的需求。据悉,苏宁环球年初设定的销售任务为45个亿,目前已经完成了32个亿的销售额,“我们120%地完成了半年销售任务”。

记者同时了解到,万达在年初设下的全年销售任务为40

个亿,目前已经完成了30个亿的销售成绩。保利江苏全年的销售目标是100个亿,而截至记者发稿时,公司已经完成了85%的销售业绩,相关负责人坦言未来几年公司的目标是持续100亿的销售业绩。

此外,金地在年初也定了40亿的销售任务,“现在完成了60%-70%的销售额”,相关负责人坦言这样的销售成绩也与货量有关,“现在主要是前期项目的续销,下半年我们会推出河西的新项目”。

土地储备大多不足

开发商对市场持谨慎乐观态度

各家房企超额完成销售任务,一方面体现了南京楼市的火热,另一方面房源的快速消化也使很多房企不得不面对土地储备不足的问题。

即使是对于目前有8个项目同时在售的弘阳来说,其储备用地也只能支撑明年再推出2-3个项目,“去年虽然拿了4块地,但面积都很小,9个月就能开发完毕,我们下半年是肯定要拿地的。”相关负责人透露。至于拿地的形式,该负责人



联系我们
如果您有新闻线索提供或在置业上遇到问题,欢迎向“快报楼市”微信后台直接反映。

热线:84783461

多个项目抢滩 小长假节点

在端午小长假期间,南京楼市共认购468套商品住宅,认购量走低,这主要是受小长假期间南京仅有两家楼盘推新的影响。与认购量走低形成鲜明对比的是,不少新老项目都抓紧小长假节点亮相或推出新产品。

品牌项目小长假首次公开

6月8日,绿城东方公司打造的“中国第三座桃花源”——绿城·南京桃花源公开12万方样板展示区,在汤山山麓的一片密林里,打造出一个集酒店、餐厅、会所、中式别墅等于一体的梦幻综合体。据悉,该项目由中赫置地与绿城首次联手打造,位于南京市汤山国家级旅游度假区内,距离新街口约23公里,靠近S122快速干道龙尚出口;未来更有地铁16号线规划,可与4号线直接换乘。项目推出的中式合院别墅产品,室内和庭院都是精装修交付,也是绿城“桃花源产品系”里第一次出现“全精装别墅”。发布会现场,“金牌词人”方文山先生、“中阮大师”冯满天先生、“香山帮非遗传承人”薛林根老师等文化名人悉数到场,著名新闻人、凤凰卫视言论部总监曹景行全程主持。

而小长假的最后一天,中南山锦花城也公开了售楼处。该项目位于地铁2号线南大仙林校区站向南两公里处,靠近地铁4号线东流站。据了解,中南山锦花城项目规划22栋房源,其中10栋小高层,8栋6层的花园洋房,4栋九层的花园洋房。预计9月份开盘,7月份公开样板房,首开18-21号楼,面积79-126平方米,286套毛坯房源。

新产品系全面提升品牌力

继5月25日,北辰旭辉·铂悦金陵展示区亮相大获好评后,这个小长假旭辉铂悦系首次公开发声。在南京铂悦双子产品解析片中,以“中心、定制、极致”三个关键词,解读了铂悦系在南京的匠心与情怀落地。7系10大品牌88大高端生活细节,从这些量化的产品体系中,让市场看到了南京旭辉“以实力,让情怀落地”的拼搏与努力。据悉,6月12日,铂悦秦淮展示区也正式公开。南站CBD,秦淮河畔,德系奢装大宅,新秦淮8景、南部新城精装修配置、100-165平的全系户型等,随着铂悦秦淮的上市,将填补南部新城豪宅供应的空白。

另外,商业地产大腕万达最近也动作频频。万达与百度、腾讯共同合作的“实体+互联网”场景服务的运营商飞凡目前APP下载量已经超过1000万,通过覆盖衣、食、住、行、游、购、娱等各领域的服务场景,创造线上线下融为一体的新生活体验。据悉,飞凡开放平台已与超过1200个商业项目达成合作,入驻商户超过40000家。6月8日,飞凡与物美集团签订战略合作,物美集团华东区35家物美大卖场将全面牵手飞凡开放平台。飞凡将为物美集团各商业品牌提供智能化解决方案,包括搭建Wi-Fi、Beacon等信息化基础设施,利用移动互联网技术实现停车、找店、排队、电影等智慧功能,以及向实体开放共享会员、积分、大数据、营销等互联网运营管理平台。飞凡APP也会帮助物美集团优化与消费者的互动,拉近实体与顾客的距离。

购房优惠重回南京楼市

业内:购房力下滑,优惠或越来越多

在过去半年时间里,“按销许价卖房”是南京楼盘销售的主旋律,不少楼盘在开盘现场优惠公示区赫然只写三个字“无优惠”。而从近期楼市来看,购房优惠已经悄然重回南京楼市。

通讯员 徐菁 现代快报记者 杨晔

“零优惠盘”放出折扣 购房优惠重回南京楼市

一般而言,在以往南京的楼盘销售中,无论是集中开盘还是平常销售中,开发商都会根据购房者付款方式、认筹时间不同以及是否老客户等给出对应优惠。

不过,从去年年底开始,保利堂悦、金地湖城艺境、雅居乐滨江国际等不少楼盘就已收回优惠。今年以来,在高价地王和限价政策的双重作用下,加入“无优惠”卖房的楼盘队伍越来越庞大,禹洲吉庆里、中冶盛世滨江、新城花漾紫郡等楼盘开盘都直接按照销许表价卖房。不少开发商坦言,“申报的理想价被限住了,所以没了优惠。”

近期,南京各家楼盘的优惠力度则有了放松的迹象。在今年4月2.2万/平方米的麒麟



资料图片

开盘现场还对一次性付款客户给予100元/平方米的优惠。

此外,城北的热盘中海玄武公馆近期也在提前验资办理会员卡,开发商已经针对意向客户给出了购房折扣。

楼市购房力下滑 下半年优惠或越来越多

记者了解到,部分楼盘开始逐步释放优惠,但是无优惠的现象并未在南京楼市中完全消失,在近期开盘的项目中,一些热盘依然坚持无优惠卖房。河西一家即将开盘的楼盘置

业顾问告诉记者,“如果想卖的价格能审批通过,就有优惠,如果房价被限,就没有优惠。”

新景祥咨询总经理王慧分析,“南京楼市的购房力确实出现了一些下滑,即将到来的下半年楼市会逐步降温,进入调整期。不过,崩盘的情况不会出现,南京楼市只是进入买卖双方僵持阶段。下半年楼市的整体房价仍平稳上行,而成交量会出现较为明显的下滑,楼盘价格优惠或越来越多,购房者的购房环境相对也会轻松一些。”

(杜磊)