



上半年南京出让商品住房用地210公顷，占全年供应计划42%

# 高供应量下，下半年房企拿地仍艰难

8月将近过半，今年一直火爆的楼市依然没有退烧迹象。而这样的情况也同样存在于土地市场。在房企的“厮杀”之下，上半年南京出让的商品住房用地面积未能“达标”，仅占全年供应总量的42%。业内人士分析，从完成土地出让计划角度出发，下半年土地供应量势必加大。但即使如此，开发商想要拿到心仪的地块不容易。

现代快报记者 陆丹丹



CFP供图

## 供应量仅完成全年计划的42% 下半年或是“重头戏”

今年3月，南京市国土资源局发布《南京市2016年经营性用地出让计划》，结合南京市土地市场和房地产市场走势分析，全市2016年计划公开出让经营性用地700公顷，其中，商品住房用地500公顷，剩余200公顷用地用于旅游、文化娱乐、养老、商业办公等配套项目。

不过，从网尚机构统计的数据来看，2016年上半年南京出让的商品住房用地面积约210公顷，仅完成今年供应总量的

42%。南京房地产开发建设促进会秘书长张辉对记者表示：“与2015年上半年相比，今年上半年土地整体供应量还是比较大的，虽然只完成全年任务的42%，但这主要是因开发商拿地热情高涨，导致一些土地拍卖时被‘流拍’。”

对比去年的土地市场来看，2015年上半年南京市经营性用地也仅仅成交46幅，但是下半年成交了79幅，下半年成交用地总面积占到全年总量的2/3。

张辉表示，如果2016年土地出让任务要全部完成，下半年的土地供应量势必会更大。而从土地供应分布上来看，南京国土局也一直在加大土地市场需求旺盛区域的土地供应量。事实上，根据2016年的经营性用地出让计划，2016年南京计划出让土地面积排名前三的分别为江北新区、河西以及城北，其中，江北新区今年计划出让的经营性用地为215公顷，河西以及城北均为100公顷。

## 开发商看中南京市场 拿地热情不断高涨

据统计，今年上半年南京共拍卖了34幅地，成交32幅。包括中南、融侨、恒大、融创、世茂、招商在内的22家开发商斩获地块。

记者发现，拿地最多的是中南，共拿到4幅土地。电建共拿3幅，其中有2幅地块是与泰茂联合拿下的。中南营销总监伍彬彬表示：“中南比较看中南京市场，而且南京土地市场也比较健康。”

南京大学社会学院社会工作与政策系主任陈友华表示，外来开发商比较看中南京市场。年初上海建工4.2万/平方米楼面价刷

新河西地价，不到4个月，葛洲坝以4.5万/平方米的价格再次震撼南京市场。陈友华分析，开发商拿地热情高涨的原因在于，一方面目前开发企业融资成本较低，特别是一些国企和央企，房地产市场对于这些企业来说是投资预期相对稳定、收益较高的行业。另一方面南京近几年市场整体发展速度较快，且市场较为稳定，相对于其他二、三线城市，在南京拿地以后资金使用回报率更高，而且和一线城市比，南京的地价仍在开发企业的预期之内。

## ▶ 业内观点 下半年开发商拿地仍艰难

在开发商高涨的拿地热情下，今年被称为“拿地难度前所未有”的一年。一家在上半年没拿到地的南京本土开发商相关负责人表示，虽然现在拿地很难，但企业还是比较愿意竞拍热点板块的土地，“这说明该区域的价值属性为大家所看好。”

伍彬彬表示，即使下半年土

地供应量充足，也不能缓解开发商对热点区域拿地的热情。不过，也有开发商表示，比较看中自己擅长开发的土地类型，会结合土地建设要求、开发商自身等因素来综合考虑拿地。“虽然下半年土地供应量将加大，不过，对于追求好地段、好地块的开发商而言，下半年拿地仍不轻松。”张辉表示。

# 小区里的泳池，你去游了么？

南京小区泳池收费高达80元/次，高收费让业主舍近求远

炎炎夏季，如果能在自家小区的泳池内游泳，想必是件非常愉悦的事情。事实上，现如今南京不少小区，尤其是中高档小区，游泳池乃至健身会所都已成为了小区的标配之一。不过记者调查发现，南京不少小区的自配泳池收费较高，致使不少业主舍近求远。而泳池高昂的管理成本，也让大多数小区物业或开发商将泳池进行了外包。

现代快报记者 周彤 马文煜



资料图片

## 游泳要价高达80元/次，“免费午餐”少之又少

开发商负责人表示。

在记者调查中，南京小区泳池的收费标准大多在40元/次以上。不少小区还推行了年卡、月卡等服务，甚至将泳池以及会所内的健身房、棋牌室等服务捆绑在一起，但要价都不低。而在一些商业化运营的游泳池，价格通常在30-40元/次，最低的只要15元/次。只有一些较豪华的室内泳池，才会达到50元以上。仅很少的几个小区的泳池是对业主免费开放的，华润悦府的业主李先生就表示，他们小区的泳池就是免费向业主开放的，但物业收费标准也高。

“因为是室内泳池，我们对水质、水温要求很高，成本高出不少，而且是一年四季开放，所以定价相对较高。”该小区一名

## 泳池管理成本高，救生员月薪就达7000元

面对收费较高的小区泳池，很多物业公司表示，定价较高是由于小区泳池在维护管理上的成本很高。南京一家小区物业负责人介绍，如果是一个中等规模的室外泳池，尽管每年只在夏季开放一两个月，但要投入的费用也不少。“这其中人工费用就是很大一笔开支，像我们在管的一个项目，配备了5个救生员，每名救生员的月薪就在7000元左右。此外，像水电费、器材购置费、定期检测水质的费用，及其他各种损耗开支，每年至少也要近10万元的固定投入，如果是室内泳池则会更高。”

城南一家高档小区的物业项目负责人表示，他们小区的泳池在会所之内，此前连同会所其他项目在内，一直都由物业自行管理，后来亏损比较严重，承包给了三家社会化的经营团队，才能维持收支平衡。

“通常一个小区外包泳池的年化利润最高是5%，而且已是正常水平。但小区物业也要对其起到监管作用，包括外部安全管理，定期对水质进行检查，这对我们来说也是一笔额外费用投入，但综合来看，将游泳池进行外包，是目前最合时宜的做法”。

## 近6成泳池采用外包，收益分配仍存问题

在此轮调查中，记者发现，现如今南京一些运营较好的小区泳池，也均采用了外包模式，如万科光明城市的休闲会所就外包给了金吉鸟健身，五矿御江金城休闲会所外包给了吉美斯健身会所等等。

南京之平物业总经理曹西风表示，目前南京小区自配泳池将近有6成都实行外包管理制度，在他看来是好的，而且外包制度也是大的发展趋势。

“首先，如果物业公司想要自营，必须要先拿到泳池的运营资质，并且从业人员也要获得相应的从业资格。在这一点上，很多物业公司就被拦在了门外。其次，在泳池运营管理上，外包公司的专业程度也更高，成本审核和盈利能力都强于开发商或是小区物业。”

曹西风同时表示，外包模式也会带来一些弊端，其中很重要的一点就是，泳池的额外收益部分如何公平公正地核算进小区收益，并分配给小区物业和业主，这是很多小区目前还存在的问题。

## ▶ 联系我们

如果您有最新的楼市线索提供或在小区物业方面遇到问题，欢迎直接向“快报楼市”反映，我们将及时回复。



拨打热线: 84783461

## 宏图上水云锦

60-280m<sup>2</sup>稀缺临街商铺即将开售

据网尚研究机构提供的数据显示，今年上半年南京市商业地产销售面积共计94.8万m<sup>2</sup>，同比去年上涨70%。其中商铺类产品销售面积为37.24万m<sup>2</sup>，同比涨85%。从数据中可以看出，仅今年上半年商铺的销售面积已远远超过去年同期的销售面积。目前不少住宅项目有商业配建的需求，而商铺销售周期一般晚于住宅，经过前几年住宅的开发、销售，临街商铺将迎来销售的高峰期。南京大学不动产研究中心特聘研究员李绍明表示，今年上半年南京商业地产迎来大幅上涨，商铺和办公双量上涨，与南京住宅市场的火热大环境有很大关系，在投资商铺时，需要更多地关注区域的规划。

据悉，位于河西中部的某些临街商铺的价格已经达到了80000元/m<sup>2</sup>-120000元/m<sup>2</sup>。而河西南作为南京城市发展的后起之秀，这里的临街商铺价格在50000元/m<sup>2</sup>-70000元/m<sup>2</sup>之间。根据实地调研得知，云锦路上某个34m<sup>2</sup>的临街商铺，年租金已达到了18万。对于商铺投资而言，商铺的租金在前两年基本保持不变，但在之后的每一年，基本呈5%的增幅逐步上涨。

宏图上水云锦临街商铺位于河西板块中心，紧邻河西万达与奥体中心，占尽双中心的优势。项目北侧另有即将建成的南京未来新地标——金鹰国际，建成之后，将问鼎“亚洲最大金鹰公司”的荣誉。相比河西中部的其他商铺，上水云锦的临街商铺有2号线、7号线（即将开通）双地铁经过，应天高架、江东中路、兴隆大街三条河西黄金要道交会，云锦路、庐山路、怡康街三大主干道引流，卓越的地段是其他项目无法比拟的。

宏图上水云锦，60-280m<sup>2</sup>稀缺临街商铺即将开售，敬请期待。  
销售热线：025-86998899