



史上最严“土地出让令”突击南京

开发商面临新一轮洗牌,未来新房上市量或不容乐观

就在上周,南京市政府正式发布《关于调整南京市土地公开出让竞价方式、商品房贷款首付比例的意见》,就商品住房贷款首付比例及土地出让条件作出了较大调整。其中涉及商品房首付比例上调的政策,被诸多业内人士解读成较为温和的限贷新政。而即将执行的新土地出让规则,则被外界指为南京史上最严“土地出让令”。

现代快报记者 马文煜



土拍新政将影响新房上市量

现房销售 申领销许门槛或被动提高

本次南京出台的土地出让新规,除了“经营性用地公开出让实行网上交易”“竞价所产生的保障房建设资金不计入房价准许成本”“超过最高限价改为现场摇号产生竞得者”几项之外,还在于出让价格超过一定标准后,项目需以准现房或现房销售:当网上竞价达到最高限价80%时,七层及以下的,应当完成基础工程并施工至主体结构

封顶;八层及以上的,应当完成基础工程并施工至主体结构三分之二以上;当网上竞价达到最高限价90%时,该地块所建商品住房必须现房销售。

有业内人士指出,此次南京土地出让新政十分严格,申领销许门槛的提高,将会对房企的资金流回速度产生比较大影响,甚至会在短期内影响新房上市量。

压力倍增 回款周期至少延长2~3倍

对于此次较为严格的“土地出让令”,南京一家大型房地产公司营销负责人表示,此次土地出让新政的主要目标在于提高开发商申领销许门槛,同时确保不出地王。而对于一些中小型房地产企业来说,又将是一轮新的洗牌。“原先申领销许的条件是建筑主体完工达至3层以上即可,但对于绝大部分中小型房地产企业来说,应该没有人能‘Hold’住现房销售这一条。而对于国企、央企开发商来说,销许申领条件的大幅提高,也必定会对资金回流造成压力”。

南京郟城房地产开发有限公司副总经理阚霖介绍,像万达、恒大、中南这样的大型房地产公司,从拿地到销售回款,速度最快可能半年就达到。如果要求现房或主体结构封顶的,其建筑工程周期都至少要在一年半左右,销售回款周期将至少增加2~3倍。

阚霖同时表示,目前国内的开发商对南京市场依旧看好,拿地热情不会降低,且现在大部分住宅容积率都是2.5~3.0的高层建筑,预计今后将会有一大批新上市的项目,需要按照新政要求进行销售。

开发商

已开始研究对策,该拿的地还是要拿

南京一家开发商项目负责人表示,其内部已开始商讨对策,有一个方法是对地块进行“细拆”,分批报建、分批申领销许。“例如一块10万方的地块,原本是A、B两个组团各占5万方,每个组团有5幢楼,总共只需报建两次规划、销许即可。但现在为了减少新政带来的初期资金沉淀量,开发商可将这块地

分为5个组团,每次只申报2万方(两幢楼)的建设规划。由于单次报批的体量较小,每次的资金投入量也会小很多,从而会减少一定前期资金压力”。

南京河西一家开发商营销负责人也告诉记者,尽管南京的土地出让新政比较严格,但集团对南京的市场依旧看好,该拿的地还是要拿的。

业内专家

需看政策持续性,对购房者有一定益处

同策咨询南京分公司副总经理杨锐表示,接下来开发商拿地,网上竞价超过最高限价80%以及90%的可能性较大,应该会对新房上市量产生一定影响。

南京工业大学天诚不动产研究院执行所长吴翔华表示,除非开发商在拿地之前达成一致,土拍竞价的最终报价能卡在“限价区间”之前,否则新出台的土地政策,肯定会影响新房供应量。而新房上市量减少,势必会

增加二手房市场的活跃度,从而造成二级市场涨价。

南京蓝风机构常务副总经理翁忠平表示,新政给开发商拿地增加了复杂性和不确定性,增加开发风险。但实际效果还需要看政策的持续性和执行细则。“对于购房者,现房销售所存在的配套、房屋质量、规划风险则会大大降低,侧面也会督促开发商注重品质的打造,从这一点上来说,对购房者是很有帮助的。”

专访宏图物业总经理陆彩霞

从英国Oxford大街到南京河西

宏图物业八大体系打造国际化英伦服务

2016年下半年,对于三胞集团旗下的宏图地产来说有两件大事:其一,三胞集团于去年收购的英国百年老店House of Fraser(以下简称HOF),将在南京新街口开出国内首家旗舰店“东方福来德”。其二,便是宏图地产在南京打造的河西第一神盘——宏图上水云锦,将迎来盛大交付。对此,宏图物业总经理陆彩霞告诉记者,在宏图品牌日益拓展的今天,依托地产大平台,宏图物业在其服务领域,也迎来了一轮巨大变革。

现代快报记者 马文煜

接轨国际

不止住宅,宏图物业八大体系战略布局

据记者统计,目前仅在国内,由宏图物业托管的项目已经早不止于住宅+商业的模式。宏图物业在其他领域的建树,也早已声名在外。

“新街口国际金融中心、国贸大厦、东方商城、招商银行总部,均是我们的服务项目。包括今年秋季开业的东方福来德,未来将

全部由我们托管,”陆彩霞告诉记者。

据记者了解,目前宏图地产在徐州、柳州倾力打造的两大地标级商业项目——宏图三胞广场,目前宏图物业的前期介入工作也均已就位。

“其实宏图物业目前的服务体系已涵盖了诸多领域,包括商

业综合体、写字楼、工业园、旅游养老地产、医疗等八大体系。像宏图地产在安徽打造的和县龙泉谷、在徐州打造的三胞医疗中心、在海南打造的高龙湾1号……这些新产业新项目,均由宏图物业提供管理服务,并以去年引入英国HOF为契机,全面推行国际化的“英伦管家服务”理念。

布局全国

从心出发,全龄化服务体系奠定行业标杆

何谓宏图的“英伦管家服务”?陆彩霞介绍,以宏图地产在海南文昌打造的高龙湾1号的服务模式为例,便是对英伦管家服务的一个很好诠释。

“宏图·高龙湾1号,是宏图旅游地产业务的标杆项目,也是宏图战略布局的重要一环。宏图物业推行了‘资产管家’‘拎包入住’‘惠生活’等全新服务模式,比如为业主定期开窗通风、订购家具、

房屋出租、清洁打扫等基本服务外,我们还会每天免费定点接送业主去买菜购物,提供私家宴会操办、海鲜代购、煲汤等代加工增值服务。在休闲娱乐上,我们更是打造了开心农场、健身房、棋牌室、SPA、游泳池、沙滩下午茶等新项目”。

陆彩霞告诉记者,高龙湾一号目前已交付的264套房中,已有80%的业主将钥匙托管给物业,

充分说明了对物业的信赖。

“宏图物业这两年在宏图地产总裁凌翔的带领下,深化、细化了很多服务理念。像在南京的宏图上水园,我们推行了‘业主满意是我们最大的心愿’十项服务提升措施,规范了物业标准化服务体系,获得了广大业主的积极配合和参与。在两年前,小区的物业服务满意度是70%。而目前,这一数据已经达到了93%”。



立足南京

宏图上水云锦:站在工地上的英伦管家

就在5个月,宏图上水云锦一期房源将迎来盛大交付。陆彩霞告诉记者,宏图地产总裁凌翔对我们提出的要求就是:要在这样一个“钻石盘”内,再打造出一个“钻石品质的物业”,为了兑现业主的期待,宏图物业提前一年,便已驻场上水云锦工地现场,提前开始为业主服务。

记者了解到,就在2015年12月,距离上水云锦项目交付还有一年之时,宏图物业便在上水云锦工地现场,组建了一个编制为16人的“物业前期介入组”。而这个前期介入组的工作,就是一个完全独立于工程方及监理方,只站在业主的角度,对工程中发现的问题及不合理的设计,进行通报、监督的工作

组,可以说,在工地完全充当起了一个“小监理”的角色。

“每天都会有物业专人对工地现场进行巡视,特别是对隐蔽工程、防水工程等,一旦发现问题或疑问,及时记录并拍照,且及时汇总上报至集团工程部,并保证每一项问题都必须有跟踪、有回单,得到落实和解决。从工程设计到装修施工,宏图物业以‘业主思维’实行前期介入,而至今经由我们物业方面提出的工程整改建议和意见,已积累达数百项”。

陆彩霞表示,宏图物业前期介入上水云锦项目,虽然不能比肩正规的工程监理,但是完全是站在为业主服务的角度对工程进行查验,为的就是努力给业主一个最完美的交付。