

聚焦南京楼市“2万元”现象系列报道之二

房价超过600万,竞争超出南京城?

本周三,快报《金楼市》“聚焦南京楼市‘2万元’现象”系列报道见报后,引起了业内外界的关注。继金鼎湾二期报价2.1万元/平方米后,长发无底把价格推到了2.5万元/平方米附近,年内有望上市的城开御园可能叫价更高。而交通三汊河项目、天正小桃园项目、万科安品街项目、中海凤凰西街项目以及锋尚、长发、斯亚的新项目都有将南京的豪宅产品和价格推向超豪华的趋势。

按照南京网尚房地产研究机构的调查,未来两年内南京豪宅上市量将达到52万平方米以上,严重供大于求。但开发商却似乎很笃定。来自各界不同的声音,给了我们既喜且忧的预测。

开发商观点

南京豪宅消费有待激发

令人惊讶的是,据金鼎湾销售现场传出的消息,虽叫出2.1万元/平方米的高价,但自5月3日对外销售以来,已有100多组客户先期预定。若按时成交,这足以令先期面世的南京多家高端楼盘眼红,也多少给了后来者信心。

实际上,打算在豪宅的路上“坚持到底”的楼盘一直信心十足。锋尚国际公寓一度被业内视作另类。其公寓价格从2006年的350万元/套到现在的600-800万元/套,一直涨得很从容。锋尚总经理张在东觉得,“并非有钱就能造出宝马,造房子同样如此”,顶级豪宅不是堆金砌银,有自己的内在标准和细节,而锋尚正精于此道。

据嘉业地产相关负责人透露,位于河西CBD的嘉业国际城1号公馆也将是一栋超豪华的公寓,其定位甚至高过时下正“挑战别墅”仁恒国际公寓。支撑其走豪华路线的,是对市场消费能力的判

断,嘉业认为,南京高端住宅市场的消费意识还远没有被激发出来。“枕山襟湖”的无底同样对市场抱有信心。

购房者心态

3%的金字塔尖人难以琢磨

朱女士自己管理着一家公司,作为金字塔塔尖人士,她是南京豪宅的准客户人群。记者是在绿城玫瑰园一期的开盘现场遇到她的。600万元/套的别墅,朱女士选择了一次性付款。

“任何楼盘一期的价格都是试水,以后还有很大的增长空间,”这是朱女士当时买房的理由之一,理由之二是,用几百亩的土地做独栋,这种机会以后会越来越来。潜台词是,日后升值空间可以预见。

这位朱女士同时也是锋尚国际公寓的业主,同样是在首次开盘时购入。但理由却不一样:小桃园对面是一所国际少年学校,很多外籍人士会选择在此租房,锋尚的定位正与其相匹配,可以2000美金/月租出。

如果现在有特别的豪宅产品出现,还会买吗?会,但有选择。朱女士认为,地段、环境、产品以及升值空间、年收益都是非常重要的。

与朱女士不同,同样身价不菲的李先生是南京某大型购物中心副总裁,但对在南京购房没有丝毫兴趣。

按照南京大学社会学系主任周晓虹的研究,社会上年收入在百万以上的经济精英约占人口总数的3%,这一类人是每个城市豪宅的准客户人群,但他们的消费习惯和投资习惯,都较难琢磨。

专家分析

豪宅前景“看上去很美”

网尚房地产研究机构市场部主任金涛将那“较难琢磨的一类人”,归结为私企业主、外企高管、未知高收入人群以及高端住宅投资人群。这一部

分人对高端物业的消费存在重复性和重叠性,但总量毕竟有限。据统计,2007年南京总价在200万元以上的非别墅公寓仅售出900余套。

金涛分析,2008年算是顶级豪宅上市的第一年,一些潜在高端消费在激发后会有集中式消费,出现“很美”的繁荣迹象,但一旦大量产品同处一个市场,必然是项目地段、产品特点、自然景观、开发品牌等综合因素的厮杀。

而就高端产品投资人士而言,来自我爱我家的一组数据令人不大乐观。我爱我家市场部经理舒莉莉介绍,在2005-2006年度,该公司高端租赁客户的供需比在7:1左右,而2007年至今,高端租赁的供需比已经达到10:1。仅以涉外租赁而言,此前的老外喜欢聚居在城东月牙湖一带,日后高端住宅零星分散在全市各大板块,这对承租方也是一个考验。

学者建议

开发慎行小心骑虎难下

东南大学房地产经济与管理系博士吴翔华担心的是,如果后来者继续在这条路上越走越远,则消费群体的有限必将造成供大于求。

南京楼市一旦形成高端产品林立局面,必将是几家欢喜几家愁。开发企业有可能面对骑虎难下的局面:销售滞缓,但也不能降价,这意味着品牌形象的打折,以及先期业主的纠纷。吴翔华建议欲进军豪宅领域的开发商慎行,首先要辨明地段以及自身是否有抗其他品牌企业的力量;其次要对市场有效需求有真实了解。

而在社会学领域造诣深厚的周晓虹则认为,若南京一套房屋的总价超过600万元,就不是城市内的楼盘竞争,而是与上海、杭州等区域城市间的产品竞争。

快报记者 杨连双

楼盘速递

弘瑞地产感恩年庆 第七大道五月特惠

红五月,鸿运高照,弘瑞地产双喜临门——前不久与重洽会携手,总部即将进驻河西CBD,继而拉开8年庆全国项目巡回展。在南京、淮安、徐州、西安、舟山等城市先后成功开发建设多个高品质住宅、办公、商业及酒店项目,总开发面积达百万平方米,弘瑞地产历经8年磨炼,一直致力于“弘筑中国·瑞泽民生”的企业宏愿。

弘瑞地产8周年,感恩特惠购房节,五月销售飙升

进入5月以来,“弘瑞广场·第七大道”楼盘销售飙升,其销售业绩在河西片区引领风骚;同时为隆重祝贺弘瑞地产8年庆,又特别推出感恩酬谢特惠房,倾情献礼。即每日均推出特选的精品房源参加特价优惠活动,还有更多折扣特惠,让购房者有惊喜不断。

高性价比的优势是第七大道销售飙升的最主要原因

主城地段,成熟生活,第七大道在便捷和人气上均值高一筹。临近南京成熟的南湖邻里中心生活片区,周边小区成熟分布,发展数年的生活和商业的配套应有尽有,生活氛围已相当成熟。

既在主城,又不拥挤,并享有足够的生活便利条件;此

外,由于主城空间有限,目前第七大道周边的新楼盘非常稀缺,因此,生活和投资都具有无比广阔的发展前景。

精致两房,实用面积,空间和价格都不浪费

第七大道作为品质格调社区,75-85平方米的两房户型,功能与空间结合达到极致,设计规整紧凑,既不浪费一点儿面积,也没有造成空间局促感。

主城、稀缺、精装修两房小户型,既节省时间和精力成本,减免装修噪音污染;另一方面,适中的价格即可拥有精装的品质,感受物超所值。

活力街区,格调生活,个性商业街配套即将展现

作为一个品质格调社区,活力、时尚、健康、快乐是每个将在第七大道生活的人努力追求的,也是第七大道努力打造的、独具特色的建筑格局、精心打造的实用户型、时尚开放的商业街区,每一处都充满着生命的活力,完美展现在人们面前,格调生活之梦近在眼前。

特惠好信息:75-85平方米精装两房,每日都有特价房源供应,详情请见现场售楼处公示栏。

楼盘咨询电话
86957777

江岸水城 三期清盘成交火爆

江岸水城三期自去年9月推出以来,一直保持着稳健的销售态势,目前已处于尾盘销售状态。为了回馈广大购房者的支持和信任,此次三期清盘促销,打出了“4080元/平方米起”的震撼特价,优惠范围包括了三期所剩全部房源,83-120平方米的主力户型,

让每一类购房客户,都能享受到特价的利好,“首付3.8万元起”的轻松置业门槛,更全面释放客户的购房压力。推出震撼低价的同时,还有好礼相送。促销期间,只要买房就能以39999元/个的价格购买到产权车位,同时还加送微波炉一台,多重促销,实惠到底。



专家认为,一旦高端产品林立企业可能骑虎难下

5月18日倾情公开

87m²-124m²温馨两居宽绰三居 / 高得房率、高绿化率 / 纯板低密阳光社区 / 举步可达高等学府南航

开盘当天优惠大行动

◎购房一次性付款优惠180元/m² ◎购房按揭付款优惠120元/m²

◎另有幸运大奖等你来

就幸福

¥5060

元/m²起

幸福热线 **86636400\52204900** | 项目地址:南京市江宁开发区爱涛艺术馆对面
市内接待处:南京市中山南路371号(三山街地铁口旁)

◎发展商:亚都地产·江苏亚都正德 ◎广告推广:苏早机构 ◎设计单位:甲级资质·江苏东方 ◎施工单位:南通铁军·一级资质·江苏新源 ◎监理单位:甲级资质·江苏金宇华