

苏宁置业苏宁银河齐发力 南京可开发建筑面积200万m²

从2008年开始,南京土地市场就持续低迷。春节后到目前为止推出的11幅地块,10幅底价成交,1幅流标。与楼市的热闹场面相比,南京市国土局土地储备中心网站上看不到新的国有建设用地挂牌。

有业内人士认为,土地市场的低迷正是一些具备较强资金实力的开发商为下一轮牛市到来提前储备土地的绝佳时机。环顾国内,绿地、保利、世茂地产大鳄纷纷开始低调出手。环顾南京楼市,这样的开发商还有吗?答案是肯定的,朗诗置业正在为新项目四处寻地,凤凰置业已先后通过资本运作完成土地并购,更值得关注的是,苏宁银河和苏宁置业更是悄然完成可开发建筑面积达200万平方米。光是2月就在南京一周内拿下3幅地块,总面积35.63万平方米。一幅是鼓楼区龙江的商业地块,另外两幅均位于徐庄软件园,其中一幅是居住、商业金融和娱乐混合用地,总面积约25.8万平方米,另一幅地块将安排总部办公、商业、培训中心(酒店)等园区配套设施。

据悉,苏宁银河、苏宁置业约200万平方米的可开发建筑面积不仅包括徐庄和龙江三幅地块,还包括规模达到120万平方米的鼓楼科技园项目,还有位于奥体滨江豪宅项目,除了该项目将在明年初亮相之外,

其他项目都有望在今年下半年上市销售,其中,光是鼓楼科技园一个项目今年就将有30万平方米高端住宅上市。

记者了解到,苏宁置业是专业从事高端商业地产开发的品牌,依托集团强大的商业经营资源,相继在全国六十几个一、二级城市的核心商圈开发打造了苏宁电器广场、苏宁广场系列产品,累计开发面积达500万平方米。2009年,其位于南京的新街口苏宁电器广场、新街口新华社地块项目,以及位于河西鼓楼区的南京国际服务外包产业园超级综合体项目、河西CBD会展中心商业综合体项目、鼓楼龙江的清江广场项目等一系列综合商业地产项目将全面启动。位于玄武区的总建筑面积30万m²的苏宁电器集团总部基地项目已于3月28日正式奠基。

苏宁银河是专业从事住宅地产开发的品牌,前期已在南京相继开发了银河国际广场、苏宁银河·天启花园等一系列精品、高端项目,其未来开发范围涉及高端别墅、高档住宅、酒店式公寓、精品公寓等众多领域。据悉,2009年苏宁银河地产将陆续推出位于河西鼓楼区的鼓楼科技园住宅、河西奥体的滨江住宅、紫金山东麓的徐庄住宅三大项目,并开始积极开拓其全国住宅市场战略。

快报记者 费婕

蓝岸尚城 开盘热销70套

上周日,宁南楼盘蓝岸尚城二期开盘。蓝岸此次推出的“首付4万,贴24月利息、12月月供”的优惠活动,吸引了不少购房者。现场销售人员称,开盘当天推出120套房源,售出70套。

据悉,蓝岸尚城是现房销售,此次推出的二期房源是50平方米舒适两房,户户朝南,全明设计,4.8米挑高设计,分割成两层后,实用面积达88平方米,较平层户型超值不少。蓝岸尚城所在的铁心桥距离新街口车程时间仅需20分钟,公共交通直达25分钟,距地铁一号线安德门站骑车仅需10分钟,距规划中的地铁六号线春江新城地铁站步行仅5-8分钟。

蓝岸尚城位于“宁南科学城”核心区,中兴通讯、华为研究所等大型科研单位已入驻。小区还配备一个六班制的幼儿园。周边大型超市、银行、餐饮、娱乐、医疗等生活商业配套齐备,大、中、小学,幼儿园等教育机构齐备,宜家家居、月星家居广场也都相继开业。生活便捷无忧。

鸿意星城 举办DJ音乐派对

3月29日下午,城东明星社区鸿意星城成了一片欢乐的海洋,江苏音乐广播FM89.7、FM97.5的众多明星主持人齐聚这里,为业主们带来了一场经典与时尚共舞的音乐派对。

由众多DJ明星合唱的《爱》拉开了音乐派对的序幕,之后演绎的是一首首经典老歌,现场与业主的互动,尤其是江苏音乐台音乐人为鸿意星城特别创作的歌曲《从鸿意星城对意气奋发》,唱出了鸿意星城人对美好生活的赞美。

据悉,鸿意星城4月1日起,将推出限量收官特惠房源。

■业界视点

中介也能卖新房? “一二手房联动”模式现身南京

昨天下午,利源集团和中原地产在金丝利喜来登大酒店举行战略合作签约仪式,宣布利源集团旗下位于河海大学江宁校区附近的丹佛小镇四期120多套房源(全部可售房源)由中原地产一次性买断,然后转由其二手房门店进行销售。据悉,这是近年在广州、深圳涌现的“一二手房联动”模式在南京的首次尝试。

【新闻背景】

中原地产买断丹佛小镇120套房

记者从4月8日下午的新闻发布会上获悉,利源集团本次转让给中原地产的商品房为丹佛小镇剩下的最后一批120多套房源,包括项目四期及其他尾房。利源集团董事长严陆根就此表示,当一个项目进入到尾盘销售时,由于所剩房源可选择性不大,去化速度会非常慢。为此,看似体量不大的尾盘销售周期却非常长,这会极大地浪费开发人力。

“本次与中原的合作,正是在寻找一种尾盘销售的创新模式,也是在为开发商提供一个全新的营销理念。”他介绍说,一二手房联动销售的模式在深圳、香港等城市已非常流行,尤其在去年市场低迷时,开发商采用这种方式尤为普遍。利源集团和中原地产的合作是将这种销售模式又向前推了一步,二手房中介以独家买断的形式做起了“一手房销售公司”,以避免出现不同销售主体给出不同销售价格的混乱局面。

据悉,协议正式签署后,中原地产二手房事业部便全面接手这批房源的销售,在保留现场售楼处的同时,中原地产将在现有二手房门店中开始全面铺开该项目的销售。此外,根据双方达成的战略合作协议,利源集团在全国开发的项目进入最后10%的尾房销售期,都将由项目所在城市的中原地产进行一次性买断后转由二手房门店进行销售。

【焦点问答】

仍以商品房合同签订

问:由于这120套房源已经被中原地产一次性买下,中原地产相当于丹佛小镇最大的“业主”。业内和购房者都比较关心的是:购买这批房源究竟是二手房买卖还是商品房买卖?签约主体是利源集团还是中原地产呢?

答:利源集团董事长严陆根就此表示,根据协议,丹佛小镇的销售权从现在起已和利源集团无关,全部转由中原地产二手房门店销售。但是,在客户签约时,还是由利源集团的相关部门帮助签订商品房买卖合同,购房者拿到的仍是商品房,相当于中原地产利用其二手房门店优势在销售商品房。利源集团的客户部仍会为这批房源的业主服务,利源集团同时也将整合自己的资源为战略合作伙伴中原地产寻找客源。

该批房源免收中介费

问:既然是转入二手房市场买卖,销售主体也由开发商转为了中介公司,那么中介公司会不会肆意定价影响市场稳定?中介费又是如何收取的呢?

答:中原地产南京公司总经理赵伟骏称,本次买断丹佛小镇剩下120套房子的模式确实和其他城市“一二手房联动销售”不同,中原地产在独家买断这批房源后将享有更为充分的销售自主权和定价权。但他表示,购房者从他们手上买房时肯定能享有

比现在高的议价空间,因为像这种大批的“团购”,开发商肯定也是给了他们很大的优惠空间的,他们有更多的空间让利给消费者。他承诺,该批房源在中介门店销售过程中是不征收中介服务费的。

【业内观点】

中介代卖商品房公开化

苏鼎房地产研究所所长宋坚表示,其实像利源集团和中原地产这样的“一二手房联动销售”在南京之前也曾出现过,但体量仅仅是四五套,而且多是“地下行为”,没有公开化。像120多套一次性买断后转由二手中介销售如此大规模的联动确实罕见,好比是委托中介全权代理销售。

“之所以在楼市小阳春的市场态势下出现这样的联动,我想一是房地产公司出于迅速回笼资金以尽快拿地的考虑,同时也缘于二手中介对后市的信心。”宋坚表示,“如果本次合作能够实现双赢,这会对目前的房地产销售格局和营销模式带来深远影响,它将大大增强二手中介在商品房销售中的话语权 and 影响力。”

“开发商完全没有必要为少量尾房耗费大量精力,而作为二手房中介机构来说,一次性买断尾房能为其增加大批独占性的房源,而且销售全新商品房也将大大拓展其客源面,实现立体式赢利。”其他业内人士也认为,从现有销售渠道来看,只要程序合法,开发商和中介公司类似的合作可以试试。

快报记者 刘果

利源集团·中原地产 联合公告

甲方:南京利源集团
乙方:南京中原地产

鉴于利源集团专业的规模地产开发能力及长远的全国地产发展战略,鉴于中原地产全国的地产服务网络及专业的地产系统服务能力,甲乙双方决定在全国范围内进行全方位战略合作。双方同意,乙方将以甲方企业地产顾问的身份与甲方进行合作,在双方合作期间,乙方将协助甲方进行企业发展的战略定位、专业地产企业形象定位、地产品牌的系统管理、投资开发的战略规划。4月8日下午,利源集团和中原地产在南京金丝利喜来登酒店签署战略合作协议,利源集团开发的丹佛小镇四期122套房源全部由中原地产一次性买断。现就丹佛小镇相关权属问题公告如下:

1. 中原地产一次性将利源集团开发的丹佛小镇四期122套(即项目所有可售房源)买断,中原地产享有对该房源的处置权;
2. 即日起,利源集团销售团队退出丹佛小镇的销售案场,丹佛小镇四期122套房源的所有销售行为都将由中原地产负责,所有销售、推广策略都将由中原地产制定,利源集团不对这些行为承担相应责任;
3. 为了切实维护购房者利益,不增加购房成本,中原地产一次性买断的丹佛小镇四期122套房源不办理产权,在销售过程中最终购房者依然和开发企业利源集团签署买卖合同,相关付款、贷款等程序;
4. 开发企业利源集团负责除销售以外的其它责任,包括丹佛小镇的建设、交付,并协助物业管理公司进行对小区的维护等,中原地产仅享有丹佛小镇四期122套房源的销售权;
5. 即日起,丹佛小镇销售地址及销售电话变更如下:

南京利源集团
南京中原地产
2009年4月10日

中原 河海大学旁 88-100m²小三房\126m²阔四居
快讯 准现房 即日起开始正式发售

城中接待中心

金鹰国际购物中心33楼C3	咨询电话: 84706377 84706322
华泰证券大厦18楼S2	咨询电话: 84516616
中原地产龙江店	咨询电话: 86208333
中原地产草场门店	咨询电话: 86566550

寻找南京最具投资价值写字楼



虹桥中心效果图

近年来,研究数据表明南京写字楼的投资价值逐步攀升。为此,业界专家为投资者算了几笔账。

写字楼投资价值高高在上

假设:首付100万,商业贷款100万20年,按揭月供约6200元(按七折利率计算)。

►城中高档住宅一套138m²,租金回报低于月供:山西路附近住宅,均价在15000元/m²以上,花200万只能买一套普通住宅,租金很难超过4000元。

►河西商铺一间70m²,租金回报和月供勉强持平;平均

月租金=3元/m²·天×70m²×30天=6300元/月。如奥体核心地段商铺,均价26000~30000元/m²,200万可买70m²左右店面。但新城区入住率较低,商铺租金水平不高。

►核心地段写字楼一套200m²:租金月净收益高;平均月租金=25元/m²·天×200m²×30天=15000元/月

例如中山北路新城市·虹桥中心写字楼,起价只要9888元/m²,200万可买总面积200m²的四套办公室。

写字楼的租金水平能够达到到住宅、商铺租金水平的3倍?没错。

实现年33%投资回报

目前有一种高回报房地产投资产品——创业中心,即在高级写字楼中,若干创业者共用一间办公室和一套办公设备。虹桥中心写字楼可自由分割,200m²可分出30个以上的

办公单元,若每个办公单元每月支付1800元,月租有54000元,年回报高达33%。

投资写字楼,不需付按揭

写字楼月租与月供关系:首付100万,商业贷款100万20年按揭,按揭月供约7129元(按基准利率计算),月租金=2.5元/m²·天×200m²×30天=15000元/月,月租金远远高于按揭利息。

【项目推荐】

虹桥中心位于中山北路与新模范马路交会处,毗邻山西路CBD;其写字楼按国际A级标准开发,多部高速电梯、LOW-E玻璃、酒店式大堂、高配比停车位、城市综合体全方位配套,品质超群。目前虹桥中心写字楼9888元/㎡起售,最低总价50万元,全现房销售。

热线:86229999
地址:中山北路南京饭店旁

广博苑地铁特价房5000元/m²起售

广博苑自3月份份开始大力度的春季促销活动以来,销量屡屡位居南京楼市成交前列。

项目位于江宁科学园天印大道以东,距地铁一号线南延线天印大道站仅数分钟步行路程;紧邻省重点中学——江宁高级中学;江宁最大的农贸市场就在小区对面。广博苑总建筑面积约13.8万

平方米,着力打造“现代城市新型复合社区”,将居住、健身、购物、休闲、娱乐、商务等功能有机融为一体。

目前在售的是其5、6、7、8栋高层住宅,面积区间在80平方米至170平方米之间,选择面比较多。比较抢手的是95-99平方米的两房和113平方米的三房。顶跃户型空中别

墅也受到欢迎,因为其总价不高,却可以享受赠送的南北超大露台。广博苑户型方正、实用,浪费面积极少;其独特的大飘窗更是吸引了不少购房者的目光。此外,无论哪种户型,都设计了一间独立的洗衣房。

目前广博苑将继续推出特惠房源5000元/平方米起售。