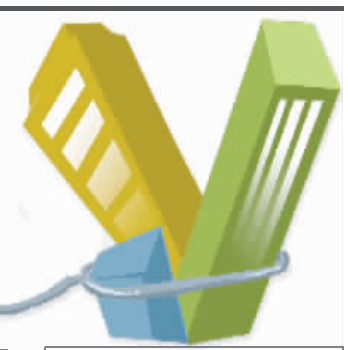
金楼市周刊 Estate
最权威的财富地产杂志

欢迎参与物业大家谈
>>>B28-B29版
别墅一涨就是几百万
>>>B35版

这是以新的非理性替代原先的非理性,市场问题并没有解决

“地王圈套”还在继续



楼市观察

新“地王”为老“地王”解套?

2007年4月至12月,南京当年的一批“地王”纷纷涌现。今年7月起,2009年度南京新“地王”轮番诞生。巧合的是,这前后正好隔了一个国务院规定的土地闲置年限。

“新‘地王’正好解了同区域老‘地王’的套。” 这几乎是业内对南京新一批 “地王”“利好”的直观判断。

本周三,江宁G42地块是关注的焦点。因为它与万科2007年拿下的牛首河“地王”仅一路之隔。结果中冶置业最终以3.42亿元竞得该地块,楼面地价高达3910元/平方米,比万科的拿地价格还高出632元/平方米。“万科可以解套了。”从2007年拿下江宁牛首河地块后,万科一直将该项目雪藏至今。大家心知肚明的是,该项目8000元/平方米上下的保本价,在近两年该区域不过在4600-6000元/平方米左右。正因如此,中冶本次拿地才被视为客观上帮助万科解了套。

事实上,区域新“地王”帮助老“地王”解套在南京并非个案。在天正“地王”、保利“地王”今年下半年陆续在河西诞生后,河西2007年的其他几块“地王”的价格和开发步骤,开始变得顺风顺水。

不过,“地王”隐患并未根除。有专家警示,新“地王”的诞生客观上或许的确可以帮助老“地王”解套,但也不排除自己又被套进去的危险。

业内观点

老“地王”解套? 未必!

翠屏集团营销总监张鹏认为,土地价格并不能代表销售的价格,“地王” 的命运跟市场是一致的。市场不好的时候,小开发商选择转让或退地,品牌开发商握着土地不开发。市场好的时候,品牌开发商将“地王”打造成高品质的房子,即使价高一样很畅销,而小开发商的产品可能是有价无市。从这点讲,一方面,“地王”是否被套与市场环境有关,另一方面,是不是“地王”不重要,重要看“地主”是谁。

一位接近南京万科的业内人士也认为,金域蓝湾毕竟有50多万平方的量,项目整体均价过万是肯定的,3278元/平方米较之算不上什么压力,有没有中冶这次拿地并不是决定性的影响。“即使市场好了或者有新“地王”做信心支撑,也不是所有“地王”都能轻易解套,开发商和产品本身也很关键。”他说。

反观没有新 “地王”“撑腰”的2007年的那一批“地王”,处境似乎更不乐观。比如,招商局地产与香港九龙仓联合拿下的仙林G82地块、仙林地产以25.95亿元拿下仙林G81地块、交通置业三汊河地块等至今都仍在沉睡中。业内人士认为, 这些地王的路怎么走,也是取决于届时的市场形势。

新“地王”套牢? 可能!

除了帮助老“地王”解套的盛行说法外, 业内人士对于新一批“地王”的另一个直观反映是“价格确实高”。

以G42地块为例, 江宁本地一家开发商就表示:“有万科作为参照, 我们之前预测楼板价不会高过它,毕竟万科的地块大,平衡利润能力强,而且景观资源更优。拍卖结果的确让我们大吃一惊。”她认为,中冶这次赌的是未来1~2年的市场。

江宁一家在售楼盘的销售负责人也直言 “这块地价格虚高,一般企业不敢拿”。其“虚高”的判断依据是: 目前该区域面临最大的问题就是交通和配套, 这是影响区域居住价值很重要的因素,但从万科拿地到现在,这方面的改进和提升异常有限, 公交线路还是那几条, 通往小龙湾地铁站的桥还没有开建。

在南京大学经济学系副主任葛杨看来,新“地王”为老“地王”解套其实是以一种新的非理性为原来的非理性解套, 从单个项目看,好像是解套了,但从整个市场看,问题依然没有解决,非理性拿地所产生的相关问题只是被缓解或者转嫁了。“这也好比一种压力接力,老“地王”的压力交到了新“地王”手中,新的“地王”不排除被套牢。

快报记者 刘果

[延伸阅读]

金域蓝湾 年内仍动不了

江宁“地王”的诞生再唤起了人们对万科的关注。

一位接近该项目的业内人士向记者透露,该项目正在重做规划。根据目前的进度,年前上市销售的可能性不大。

记者从万科南京公司总经理朱保全口中证实了上述说法。他告诉记者,之所以选择对牛首河项目重做规划和包装, 主要是因为万科是第一次进入江宁市场, 对于该区域的了解及产品的定位本身有个熟悉的过程。在这个项目中, 将会把万科更成熟的产品移植到南京, 包括部分低密度住宅, 从而打造成万科目前在南京地区面积最大、人住人口最多、产品类型最丰富的大型高档社区。

快报记者 刘果
漫画 俞晓翔