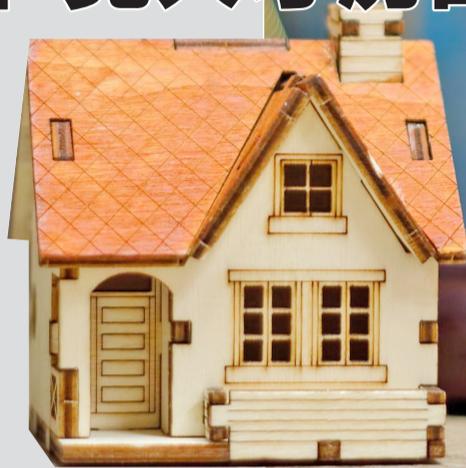




“控地价”“限房价” 无锡土地出让又出新规—— 触顶最高限价后“竞人才房面积”

为了促进房地产市场健康平稳发展,控地价,限房价,无锡在出让土地方面再出新规,对于9月4日即将开拍的3幅居住用地,无锡不但重启限价机制,将3幅地块的最高楼面价全部限制在18000元/㎡,而且竞拍规则也进一步“升级”,首提“报建人才房”。这也是无锡首次尝试最高限价触顶后“竞人才房面积”。业内人士表示,这种创新的方式将有效地实现“控地价”“限房价”,进而杜绝竞拍者无理性叫价,促进房地产市场健康有序发展。



每一幅出让地块均具备一定优势

即将出让的3幅涉宅用地,分别位于锡山、滨湖、新吴三区,总面积15.99万平方米,总起拍价28.30亿元,最高起始楼面价15151元/㎡,将于9月4日正式开拍。细细品味,每一幅地块都具备一定的优势。

位于滨湖区的北桥中巷地块就在湖滨路与稻香路交叉口东北侧。该地块“小而精”,土地面积只有17663.8平方米,起始楼面价15151元/㎡。地块紧邻主干道湖滨路和建筑路,出行很是便利。东侧即为大型住宅小区阳光城市花园,西侧有建议新村等老旧小区,整体居住氛围浓厚。距离建筑路纯新项目金领鑫洲台也比较近。

河埭板块是滨湖区亮眼的板块,上半年三盛地产的郁巷地块楼面价超过了19000元/㎡。加之规划中的地铁5号线和6号线均在湖滨路上设有站点,“一地难求”的河埭板块,能有这样的地块显得弥足珍贵。业内人士表示,以往在经开区一些优质地块设置最高限价可以理解,现在河埭口的地块也限制最高竞价,这样做的目的就是防止土地市场过热,从源头上预防高地价地块的诞生。

新吴区是今年的土拍“大户”,即将出让的泰山路地块位于新吴区。泰山路地块是本批次地块中体量最大的一幅,土地面积89646.5平方米,要求容积率≤1.8。地块毗邻新吴区政府重点打造的风景区发展廊道——泰伯广场片区南侧,地块北侧为地铁5号线及中国第一条人工运河伯渎河。西面紧靠富力桃园、中奥项目和建发泊月湾以及泰山路实验小学。6月11日,无锡高新区与万达集团签订战略合作协议,该区将再建一座万达广场。据悉,地块周边成熟社区较多,拥有大量潜在的购房需求。5公里范围内除泰山路小学外,另有无锡市第三高级中学、金桥实验学校、无锡外国语学校新区分校、韩国人学校等教育资源。

锡山区的地块位于羊尖镇新羊大道西、育才路北,土地面积52583.6平方米,是一幅商业、居住混合用地,地块起始楼面价5408元/㎡。长三角一体化背景下,羊尖区位优势渐显。去年5月30日,碧桂园以5.97亿元摘得无锡锡山区一宗宅地,案名铂悦名邸。即将待拍的地块南面紧邻羊尖实验小学与实验幼儿园(拟建),东侧新羊大道穿连锡山东面三个乡镇板块,区域交通十分便捷,地块西临宛山湖生态科技城。宛山荡是锡山区首个省级湿地公园,被誉为“中国水乡塞纳河”。

打造人才高地背景下推出新规恰逢其时

记者注意到,与以往地块的最高限价多体现在热门区域的焦点地块上相比,为了防止土地市场过热,此次3幅宅地均设了18000元/㎡的最高限价。根据新的规则,当地块网上竞价达到最高限价时,如仍有2家或2家以上单位要求继续竞买的,将进入竞争报建人才房建筑面积阶段,起报建筑面积为50平方米,增报建筑面积幅度为50平方米

的整数倍,竞争报建人才房建筑面积最多者为竞得人;人才房建设成本不计入可销售商品房核算成本;进入该阶段的每个竞买人都必须有一次有效报价,否则视为违约。

专业人士称,无锡这次借鉴了其他城市的做法是一大创举。比如此前人才高地深圳等地也采用过“竞人才住房面积”出让模式,即当竞买人报价达到最高地

价限价时,有意继续竞买的竞买人由竞地价转为竞无偿移交的人才住房面积。这对开发企业来说,想获得地块的同时就必须承担一定的社会责任,是考验开发企业综合实力与社会责任感的关键点。据悉,在目前无锡加快人才引进、打造人才高地的背景下,此三幅涉宅用地的推出恰逢其时,将为稳定房地产市场、吸引人才发挥重要作用。(练维佳)

“金九银十”争夺战提前打响

“金九银十”渐渐临近,各大房企也纷纷加大推广力度,项目开工、展厅开放、产品品鉴会、样板房开放、品牌签约等,均为了提前锁定客群。可以说,“金九银十”虽然还没到来,但楼市客户“争夺战”却是提前打响了。

不断增加楼盘曝光率,让更多的潜在买房人群来项目展厅成了当下各楼盘的主要目标。近期开发商暖场活动扎堆,打造各类主题吸引人气,借机蓄客迎战“金九银十”。据统计,8月,无锡共举行了30多场活动吸引购房者。8月7日,富力山公开其会所,有氧运动区、瑜伽室、茶艺室、台球室,艺术走廊、活动室、古乐室、城市多功能会客厅等豪华内置赢得嘉宾的赞赏。首个现房销售项目太湖如院22日公开了其4000平方米的泳池,并邀请到了国家队水上芭蕾花样游泳表演人员来锡表演。大发地产的太科园项目璞悦·滨湖望也在本月中旬举行了新品说明会。京投、地铁等多方打造的TOD项目愉樾天成也在海岸城、苏宁广场设置了展示厅。

“没想到现在的新项目这么多,我们的选择一下子也多了起来。”市民刘先生近期想买套新房,他说因为家中有两个小孩,自己比较关注愉悦天成的140㎡的改善型户型,这样住起来也比较舒适。

虽说现在还是8月下旬,但不少楼盘已经将新货的推盘节点锁定在了9、10月份。如宝龙TOD未来新城,售楼处几个月前已接待客户咨询;世茂·璀璨蠡湖湾售楼处也开放了一段时间;璞悦·滨湖望更是样板间已安排上。建发·泊月湾的售楼处还没好,但在不少综合体里已搭建临时展厅接受咨询。还有阳光城·印月文澜、康桥·悦榕园等项目,且均表示首开基本定在9、10月份。而金融街融府、时光鸿著等项目,则等不到9月份,直接在8月份甚至之前就进行了首开,以提前抢到一些客户。

记者注意到,现在注重楼盘品质的购房者越来越多,不少新项目的品质也在不断提升。尤其是精装产品,均在案场销售中心专门开辟一个展示区,展现关

于产品锻造过程中的工法、材质等细节,还针对购房者最关心的构造部件工序分解和实物展示,用浅显易懂的方式体现项目的匠心理念。比如金融街金悦府的智能系统、清风系统、中央空调等方面均在展示区进行了展示。为了让更多购房者了解项目,目前洋房正在做样板间。待样板间开放后,购房者可以更为直观地了解户型的特性和实用性。

眼下,金九银十未到,纯新盘们早已通过展厅亮相、样板间开放等“手段”进入了大众视野。而随着各大项目的相继亮相,购房者的选择也将进一步增多。“最近这段时间我也跑了不少楼盘,我会花点时间去比较的。”一位购房者如是说。业内人士表示,对于开发商而言,一定程度的活动营销在集聚人气方面是需要的。不过回归产品本身,“打铁还需自身硬”,楼盘品质还是第一吸引力。只有高品质的楼盘才能真正吸引购房者,在未来的市场中赢得更多的市场份额。(仙林)