

“楼市调控山雨欲来”专题跟踪

小户型集中供应首现端倪,中心区打破新盘匮乏局面,山雨欲来前夕楼市开始加压——

开发商暗中加速推盘

业内人士预估今年十月新盘放量将现高峰

送走炎夏,上海楼市将迎来传统的“金九银十”销售旺季。目前“金九”已过半,纵观这两周市场行情,可以发现:8月份稍显平淡的楼市迅速升温。据不完全统计,九月开盘量比八月份增加近一倍,业内人士表示:开发商对今年最后一个旺销季节充满期待,利用“金九银十”的传统旺季一鼓作气销售是造成新房源大量入市的重要原因。

开盘量或翻番

来自佑威房地产研究中心的数据显示:截至到9月12日,全市共有38个住宅项目新推50.62万平方米,而整个8月共有60个公寓推出79.18万平方米的房源。“9月是传统的旺季,在接下来的两周,全市再添30万平方米应该很容易达到,而且在月底许多楼盘为了赶上‘十一’看房这一绝佳的销售机会,一定会大量推盘。”该中心主任薛建雄这一预测得到同行的赞同。同策研发中心负责人表示:根据以往的经验,春秋传统旺季对于开发商的推盘策略还是非常有帮助的。“我们发现,4月最后一周

项目名称	区域	预计推盘面积(平方米)
内环线东	徐汇	13316.36
内环线西	宝山	21356.06
内环线南	普陀	11291.02
内环线北	虹口	4396.13
内环线东(续)	徐汇	7409.1
内环线西(续)	宝山	18127.43
内环线南(续)	普陀	12106.88
内环线北(续)	虹口	12106.88
内环线东(续)	徐汇	7409.1
内环线西(续)	宝山	18127.43
内环线南(续)	普陀	12106.88
内环线北(续)	虹口	12106.88

推盘量与前三周的总和基本相当,因此可以推测在9月中下旬可能会出现一次供应小高潮。”如此推算,9月新盘量比上个月增加一倍并非难事。

笔者查阅研究机构的统计发现:新盘位于闵行、松江、南汇、宝山、浦东、静安、徐汇、普陀、虹口、杨浦、金山、青浦12个区县,其中闵行、松江、南汇、宝山、青浦等外环外推盘量约占2/3。静安、徐汇等传统中心区域也打破新盘匮乏的局面,均出现了新增上市量。“趁着市场形势好以及宏观调控政策的不明朗,开发商应该一有货源就赶

紧推出。”第一太平戴维斯物业顾问(上海)有限公司住宅销售部董事李昕表示。

小户型锋芒初露

“‘金九银十’中的小户型将一路高歌。”策源研发中心负责人表示:“70/90”产品可以说是小户型产品的升级版,它不同于小户型的常规一房设计,而将两房、三房这种常规户型浓缩在90平方米以内,同时又能兼顾居住的舒适度,又因为其相对较低的总价,使得购房者对此情有独钟。

据笔者调查,新盘中,特别是

□本报地产评论员 房蓉

一些中高档楼盘,也出现了久违的小户型身影。如浦东知名大盘锦绣华城,9月中下旬即将推出的106套房源,几乎全为90平方米以下的小户型,包括63平方米、69平方米的一房,以及89平方米的两房。紧邻新江湾城的“盛世新江湾”9月初推出一期最后153套房源,均为面积在55平方米至101平方米的紧凑型房型,两梯三户,最高得房率达到80%以上。由于是准现房售房,购房者可以在现场察看房源的各个细节。据悉,该楼盘的意向客户多以五角场原来区域的置换户及青年首次置业者为主,他们对于房屋的面积要求不大,但希望“麻雀虽小,五脏俱全”,对于功能性强、交通便捷的小户型楼盘较为青睐。更吸引人的是,本批房源均价约在14000元/平方米左右,仅比新江湾城板块12509元的楼板新标尺高出1500元,与涨声一片的新江湾城板块相比,升值空间可观。此外,万科花园小城、九城湖滨国际公寓、爱庐世纪新苑等均在9月推出90平方米以内的小户型房源。

富力包揽纳税百强前两名

广州公司、北京公司分列房地产行业第一和第二

近日,国家税务总局计划统计司发布“中国纳税百强排行榜”。富力广州公司和富力北京公司在房地产行业纳税百强中分列第一和第二位。一家企业的两个区域公司进入全国纳税三甲,富力地产以其实力及诚信纳税再次成为焦点。

2006年富力地产年实际缴税15.4亿,其中富力广州公司以缴付约6.6亿元列“中国纳税百强排行榜”房地产行业第一,富力北京公司则以6.2亿居第二位。

富力近年来进入快速发展的轨道,从财务指标显示其发展稳健且潜力大,多年以来持续高额盈利的同时,保持适中的负债率,土地储备也得到规模扩张,且项目储备的含金量非常高。

近年是房地产行业的黄金时期,富力地产董事长李思廉表示,富力地产坚持自己企业“适度超前,适度发展”的稳健战略,尤其坚守诚信纳税的法律底线,坚决不给企业的诚信记录上留下任何污点,以此成就“百年老店”的品牌基础。

从本次获得“中国纳税百强”的榜单来看,大多数为大型国营企业、垄断型企业及高利润企业,包括石油、钢铁及烟草公司等,但富力作为民营企业的代表、作为房地产行业的代表站到此榜单上,击破了“房地产暴利”及房地产业“富人寡税”的说法。(韩冬)

国际汽车博览中心:上海车市投资新热点

近期,国际汽车博览中心推出的珍藏小面积旺铺获市场追捧,成为投资上海车市的新一轮热点。

上海车市地处浦东“两港中心”(浦东国际机场、洋山深水港),交通网络四通八达,优越的地理位置和中国汽车产业的快速发展,使上海市成为中国汽车产业交易流通的重要基地。主要由国际汽车博览中心、4S品牌展示馆、综合展示馆、车市信息中心、车市物流中心、车市大酒店等组成,是一个集汽车展示、交易、零部件采供及其他相关服务于一体的世界级汽车交易市场。上海市“航

母”,大量吸引投资并将专业市场与地产开发结合,是房地产开发领域的领跑者。

国际汽车博览中心作为上海市的重要组成部分,总建筑面积为4万平方米。一层为汽车整车销售、国际汽车展览、汽车交易综合平台。二楼三楼为国际零部件采供中心,为世界各国的汽车零部件企业和汽车整车企业提供汽车相关产品的供应、采购、交易、展示的大平台。目前已有大量国际著名汽车品牌如宝马、别克、丰田、三菱、尼桑、大众、起亚等率先抢驻。

此次推向市场的是国际汽车博览中心二、三楼国际采供中心的商铺,小面积、低总价,加上上海市优越的地理位置、独特的市场功能和良好的投资环境,已吸引一大批中外客商相继签约。(李正浩)

看铺召集令

为方便读者,本报上海地产部特组织上海车市看铺活动,参加者均有精美礼品赠送。
看铺时间:9月22日(周六)
咨询电话:52921605-8176

三湘四季花城开盘销售又创新高

9月8日,三湘四季花城紫薇苑推出了最后一批房源,引起购房者的关注,开盘当天即以131套的签约量响亮收盘,达可售房源的43%,创下了三湘四季花城开盘当日销量的又一新高。

开盘现场井然有序

笔者了解到,从6日开始来售楼处排队的购房者络绎不绝,至8日开盘前已经聚集了300余人,由于开发商事前做好了充分的准备,设定了实名登记、按序选号、依次签约等一套完整的操作程序,并以公告的形式严明制度,广而告之,再辅之以购房者派送饮用水、面包、水果以及派车等人性

化服务,使开盘现场自始至终保持着有条不紊,秩序井然的和谐气氛。

自住者成购房主力

据悉,本次推出的三幢楼全部是装修房,户型以一房两房为主,总面积控制适当的稀有三房这次也和盘托出,总共302套,总建筑面积3万余平方米一次性推出。

据了解,购房者中在松江本地工作的中青年居多,有子女为父母买的,有父母为子女买的。一对从江西来的中年夫妇告诉记者:小孩在上外读大三,现在为他买好房子为他毕业后留在上海做好准备,这次我们来了好几个在大学城读书的学生家长。由

此看来,自住型的刚性需求已成为三湘四季花城的主流。

9号线通车进入倒计时

同时,在三湘四季花城能近距离看到轨道9号线上调试列车缓缓驶入大学城站,偌大的市民广场各项地面设施正在紧锣密鼓地施工,一组具有文化意蕴的人像雕塑已经伫立在广场中心,区域环境日臻完善,令人鼓舞,这也许是购房者看好三湘四季花城的主要原因之一。

据网上房地产数据显示,仅8日、9日两天双休日,紫薇苑销售已达191套,远远超过开发商的预期。(郑雄 李志华)

土地价格高涨,内环投资成热点

龙泽大厦内环价值凸显

随着中内环土地的迅速增值,人们对内环投资置业表现出更大的信心和热情。从处于杨浦内环的写字楼项目龙泽大厦得到的信息,近三个月来,客户明显对内环的投资价值充满信心,项目销售情况也是屡创新高,成为区域热点。

龙泽大厦坐拥北外滩和东外滩良好的产业规划,具有很好的地段优势和交通优势。内环线和中环线的建成通车、20多条公交

地产速递

碧云·东壹栋:精装修小户型受追捧

对于积蓄不多平时又忙于工作的年轻人而言,小户型成为他们为数不多的选择。在金桥地区,碧云·东壹栋的精装修小户型颇受年轻人追捧。

在内部装饰上,东壹栋在40-70平方米(建面)的有限空间中,以敞开式空间为基本方向,以细节软装潢为主要元素,尽最大可能让空间变得相互渗透和交流。同时在装修的选材上,东壹栋又特别注重品质和品位,体现东壹栋对于生活享受的专注程度。

由于临近碧云社区,在碧云·东壹栋周边,中欧国际商学院、德威国际学校、Megafit 休闲运动中心、红枫路酒吧一条街、家乐福、百安居、亚洲少有的橄榄球场让生活成为享受。如此完善的生活配套,充分满足了渴望享受生活的年轻人的需求。(黄安迪)

乌镇第一坊商业街10月31日现铺交房

深度旅游带热景区投资

据悉,处于乌镇西栅景区正门口咽喉位置的乌镇第一坊商业街项目销售日前已进入尾声,10月31日现铺交房,商铺招商正在火热进行中。

作为江南水乡,乌镇以它独特的气质更加吸引着众多游客。靠着一片街、一条河、一片旧房子迅速崛起,乌镇在8年间门票收入从18万疯狂增长到2300万,成为江南古镇旅游界的黑马。

作为乌镇景区单一大型综合性商业,乌镇第一坊商业街的机遇一目了然,不少上海投资者正是看中这一机会,赶赴乌镇搭乘乌镇政府和中青旅两大巨头的顺风车,与大庄家分享财富机遇。据了解,从首次开盘至今,项目单价已上扬3000元/平方米。(周佳洁)

“乌镇第一坊商业街”看房公告

本报上海地产部特组织“乌镇第一坊商业街”看房活动,提供上海到乌镇来回接送班车。

集合地点:威海路755号文新大楼停车场
预约电话:52921605-8166(周一至周五上午9:00-晚20:00)
班车费用说明:每人50元,成交客户费用返回。

金地格林世界召集令

9月15日下午,金地格林世界将邀请业内知名地产专家在售楼处组织“别墅置业论坛”,从宏观、中观、微观等多角度、多层次指导消费者2007别墅置业方向。届时,还有现场看房活动,让你亲身体验完整别墅生活。

时间:9月15日(周六)下午1点
集合地点:文新报业大厦门口(威海路755号)
报名热线:52921605-8175

21世纪不动产置业大讲堂系列活动

市民渴求二手房买卖知识

二手房交易历来是购房市场中的重要组成部分,存在着巨大的消费群体。然而,二手房交易手续繁杂,众多消费者希望对二手房的交易流程有一个详细的了解。为此,8月26日,21世纪不动产开展第九期“置业大讲堂——二手房标准交易流程逐环解析”交流会,着重对二手房的具体操作流程进行详细的讲解。

下午三时,交流会准时开始,两百余名网友济济一堂。此次讲座内

容涵盖了国家房产宏观政策分析、普通住宅和非普通住宅的划分介绍以及房产交易三个阶段的注意要点等几个方面,最后,21世纪不动产上海锐丰的分区负责人还分别针对各自区域的情况作了系统的介绍和有针对性的区域推荐。从现场的气氛不难看出上海二手房市场的热度,更体现了广大市民对于二手房买卖服务知识的渴望。作为中介服务机构,规范交易流程和真正意义上的公识交



易内容成为了后期品牌建设和占领市场份额的核心竞争力。(阿金)