

三大优势成就 逸仙大厦开盘热销

9月15日,位于宝山高逸路103号的写字楼逸仙大厦隆重开盘。笔者十点到达现场,现场已经人声鼎沸,有十几组客户正在忙着签约。现场经理告诉笔者,这已经是第二批了,上午9点开盘时,人更多,都是排队签约,目前已经签掉了近30组。据了解,截至16日晚,两天之内逸仙大厦签约64户,旁边的两栋附楼已经签掉一户,另一户也正在洽谈中,整个项目去化近半。

小户型低总价打动人心

在去往逸仙大厦的路上,笔者就看见了路上逸仙大厦打出的“7500元/平方米起,最低总价50万元”的道旗。现场人员介绍,项目总共108套写字楼,面积在50-162平方米之间,50平方米左右的小户型占到整个写字楼的一半,7500元/平方米的起价也是该区域最低的,其价格比周边的住宅都要低出很多。

现房全装修省时省力

逸仙大厦现在已经是全装修现房销售,客户购买后可以随时出租或办公。项目为ART DECO建筑,简约而端庄,星级大堂设计宽敞华丽。1-3楼齐备商务配套,集餐饮、娱乐、休闲于一体的企业公馆;4-16楼办公室配置标准办公楼吊顶、高级复合地板、小面积配置分体式空调,大户型为柜式空调,整个办公空间给人清静、大方的感觉。并且此写字楼具有极好的景观视野。从五层以上,就能清楚地看到浦江两岸的景色,东方明珠和金茂大厦尽入眼帘。

便利交通网聚商圈财富

逸仙大厦近邻逸仙高架,轨道交通三号线股高西路站,附近有多达15条公交线路直达上海各大繁华地段,紧密联系五角场、宝钢、股高西路、大柏树和新江湾商圈。其所处的高境板块是上海重要的钢铁贸易区,以宝钢为核心的大小钢铁企业齐聚于此,逸仙大厦的地理交通环境给附近钢铁、物流和相关服务企业创造了一个良好的办公平台。目前,低区的小户型已经所剩无几,即将推出的是前期保留的高区大户型办公楼,面积以150平米左右的大户型为主,更适合十人以上的企业办公。由于附近高楼很少,五楼以上就能看到错落有致的上海建筑群,十五、六楼更是风景怡人,环球金融中心的建设和金茂大厦、东方明珠都一览无余。(胡黎)

二手房之窗

21世纪不动产携手工行 打造“IPTV”特别活动

9月12日,21世纪不动产携手中国工商银行等著名品牌共同推出“购房获惊喜,IPTV到你家”特别活动。旨在为沪上有购房需求的广大消费者提供购房、按揭贷款等一条龙优质服务,提升产品附加值。活动期间,所有在21世纪不动产各门店进行成交的购房客户,均可获赠“IPTV”初装费;而在工行成功申请的单笔商业性贷款金额30万(不含)以上贷款客户还可赠送一年“IPTV”信息费。

作为全球最大的房地产综合服务提供商之一,21世纪不动产与中国工商银行在房地产金融领域的合作,为客户提供了更加专业的房屋买卖、按揭代理、产权交割过户及不动产理财投资等专业服务。

目前,21世纪不动产在上海已有120余家门店,从业人员近2000名,业务范围遍布上海各个区域,至2007年底21世纪不动产门店数将达到200家,从业人员超过3000名。同时,2007年,21世纪不动产在上海将继续做大、做强,扩大市场份额,将品牌和专业服务紧密结合起来,使21世纪不动产更加贴近消费者。(阿金)

90万平方米 小户型近期上市

业内分析未来大小户型会走两极分化路线

□本报地产评论员 韩冬



上海奥林匹克花园最初开发定位便是以中小小户型为主。

“90/70”项目7月首轮上市探索,市场反应积极,直接调动了开发商推动该类项目的节奏,最近就将迎来一波供应小高潮。上海易居房地产研究院提供的数字表明,上海近期会推出含90平方米以下房型的楼盘共有73个,90平方米以下体量约92万平方米,预计下半年“90/70”项目占上市量的比例在25-30%,大的上市量应该在2008年出现。

“9070”项目首度现身内环内

与首批上市的“90/70”项目普遍位于外环不同,近期上市的“90/70”项目首度出现在了内环内,其中小户型约有10万平方米的供应量,而据初步统计,2008年,内环内地区估计还有20万平方米小户型的供应量。

根据易居房地产研究院的统计,近期上市的“90/70”项目以外郊环为主,共有28个楼盘约39万平方米,占总上市量的43%,其余依次是中外环16个楼盘约为24万平方米,占26%,内中环13个楼盘约15万平方米,占16%,内环内13个楼盘约10万平方米,占11%,位居最后的是郊环外3个楼盘约4万平方米,占4%左右。

易居房地产研究院分析师杨柳分析,从下半年的情况看,“90/70”项目依旧集中在闵行、松江、宝山等传统供应集中区域,而九亭、颛桥、顾村等都将成为未来的供应热点板块。

佑威房地产研究中心主任薛建雄指出,外环以外的大多数楼盘,原先的主力房型面积也都在85-100平方米之间,所以外环周边板块还会是“90/70”项目最集中的地区。而原先房型面积都相对较大的外环内板块会受限制,这几年开发量较大的新江湾城、高桥、三林、徐汇滨江、植物园等板块都会出现小户型楼盘,将会吸引大量的白领购房者关注。

薛建雄分析,在小户型热销中,近些年开发比较成功的闵行5号沿线、松江9号沿线会首先受益,宝山区由于同时通有3条轨道,所以整个宝山的外环周边板块都会比较热。8号线浦江镇一带,11号线嘉定沿线,受益于地铁的建设,也会在未来一两年内发力。

单价相差6倍

根据所在区域不同,“90/70”项目的单价迥异。专业机构预测,内环内单价峰值会达到3万元,而在郊环外最低的项目只有5500元左右,最高最低之间相差6倍左右。

根据易居房地产研究院的预测,内环内产品的主力单价区间在17000元至23000元,销售价格峰值为3万元,内中环主力单价区间在12000元至16000元,销售价格峰值为28000元,中外环主力单价区间在8500元至11000元,峰值在14500元,外郊环和郊环外主力单价区间为5500元至8000元,峰值在1万元左右。

虽然中心区域项目单价较高,但业内人士认为,产品的稀缺性决定了其去化不会受到太大影响。不过,杨柳强调,不同区域在产品诉求须有所不同,中心区域的项目为了满足少数客群的特殊需求,在户型、楼层布局、小区风格等要进行创新,而外环产品,以常规产品为主,以满足主流客群的刚性需求。

事实证明,产品本身直接决定了中心区小户型的命运,目前在售的中心区某小户型楼盘,由于采用复式房型,对空间利用不充分,功能性不强,单层面积较小,楼层较低,给人压抑感,这些缺陷使得它坐拥良好地段依然销售缓慢。

薛建雄则认为,外环外和中外环的小户型项目会在品质上有所区别,但他们的总价也是多数购房者所能接受的。中环以内的地块,从闸北、普陀等地区来看,价格不会太高,市场大多能够接受,而中环以内其他地区已基本上没地,即便有地块也比较小,这类地块多数会被定位成服务性公寓,专门租给商务精英。所以,多数不存在去化忧虑。

与小户型价差会缩小

“90/70”项目大量上市带来小户型产品供应小高潮,一些人预期小户型价格可能会一路走低,但实际上,今年上市的“90/70”项目中小户型的单价比同地区的大户型高出很多,而且未见下探趋势。薛建雄解释,除去豪宅,小户型的单价历来高于大户型,坊间有句话叫“大户型看单价,小户型看总价”,而由于前期推出的几个

“90/70”项目是著名开发商的探市产品,楼盘的品质和设计水平都有很大的提升,就更拉开了与普通大户型的价差。杨柳认为小户型价格高的原因有:小户型造价成本相对较高、需求旺盛;总价相对较低,接受度高。

对于“90/70”项目中小户型产品价格的走势,易居房地产研究院分析师杨柳认为,未来价格趋于整体走高,小户型同样会顺应形势。但随着后续产品不断上市,“90/70”将逐渐成为市场的主力产品,涨幅将趋于市场平均涨幅,而随着大户型产品的减少,两种产品的涨幅差距将逐渐减小。

薛建雄同意随着大量“90/70”项目上市这种价差会逐步缩小,但他认为这个价差还是会比以往大小户型的价差大,因为楼盘的品质始终在提升。

不过,薛建雄也分析说,随着房价的上涨,大多数的人只能买小户型住宅(指90平方米以下),那么大多数的大户型(90平方米以上)会被造成高档楼盘,以适合有钱人的居住要求。因此,未来大小户型会走两极分化的路线。

相关链接

投资小户型风险大?

有一种观点认为,长期看小户型并不是紧缺产品,且目前中小户型推盘多在内环线外,可替代性较大,因此投资的风险较大。

对此,佑威房地产研究中心主任薛建雄认为,根据国外的经验来看,房价和户型成正相反方面发展,也就是说房价越涨,房型就会越来越小。所以,未来新建的楼盘,户型会越来越小。对于投资者来说,关键的不是户型的大小,而是户型与品质的良好配合。比如,市区的高品质楼盘,大户型升值潜力就会大很多,未来他们有成为豪宅的潜力。郊区的话,大户型高品质楼盘就不一定会有这样的潜力,反而可能会因很多人买不起而降低身价。但是郊区的小户型高品质楼盘,将会是未来的居住主流,因此只要你买到稀缺性地段的优质产品,就会长期看好。

地产速递

滨江45

小公馆传递非主流置业理念

在传统的中国人的置业观念中,房子只是“栖息地”的概念。伴随着时代的发展和变迁,传统的置业观发生了潜移默化的变革。近期,一种求实,求新,求创造的置业观在沪悄然而生。位于浦东南路,金桥路口的滨江45小公馆作为新置业理念的典型,打破了传统置业观,唱响了非主流置业的理念。

单一空间 VS 多元空间

位于浦东大道金桥路口的滨江45,凭借高得房率的超值空间,受到了市场的热捧。据了解,滨江45的空间感打破了传统居所空间感的单调和视觉的索然无味,赋予了平层空间更多的张力和想象力。空间的升级全面实现了居住理念过渡为精神理念的高度。目前,住宅功能的多元化成为人们选房时不可忽视的一个标准。位于金桥板块的滨江45小公馆,展示的是精品多功能楼盘形象。在集“办公”和“住宅”为一体的基础上,更是将个性化作为楼盘空间元素中的强音符。

单一业主 VS 多元客层

传统的纯住宅或者纯办公的客层相对比较狭窄。据了解,滨江45作为功能化较强的非主流物业模式,客层趋于多元化。滨江45小公馆以其“小户型,低总价”的价格优势及其空间多元化的功能性,吸引了一大批个性化的年轻族。同时,面对租金比较昂贵的办公楼,滨江45又能成为众多中小型企业第一个固定资产。(张海丽)

阳光威尼斯

将推收官之作“提香湾”



阳光威尼斯开盘现场

9月15日,位于上海市普陀区的阳光威尼斯四期观景公寓“丽景座”隆重公开,现场人潮涌动,当日即热销70%。同时,收官之作“提香湾”——情趣花园洋房、湾艺墅组团即将推出。

丽景座坐落于1公里威尼斯河南岸,东向静谧的“提香湾”别墅区掩映在绿树浓荫里,风景怡人。丽景座有三种户型:81、83平方米的三房,117、121平方米的错层三房以及约119、126平方米的三房,户型兼具景观性与实用性。据成交客户反映,他们购买的主要原因是阳光威尼斯的高性价比,以及四期出色的规划。阳光威尼斯距离中环线较近,社区北侧是在建中的轨道交通11号线,出行十分方便。

阳光威尼斯核心风情区“提香湾”稍后也即将登场。其南向直面8万平方米景观公园,1公里威尼斯河将其分成南北两个湾岸,产品类型分为情趣花园洋房与湾艺墅,市区内此类产品属稀缺性。情趣花园洋房为六层电梯公寓,重在“情趣”二字,追求摆脱公寓的沉闷,别墅的疏离,创造一种人际互动,景观增加更丰富的家庭生活体验。而湾艺墅则聚焦于威尼斯河景与艺术的呈现,新古典、南加州风格的立面,带会客区、卫生间、衣帽间的超豪华主卧,挑空阳光内庭等都为这种艺术做着注脚。预计金秋时节即可上市。(顾梦书)