



撬动佘山:地王也要打六折



广富林 2-4 地块

作为地王项目,大多拥有比较理想的甚至具有稀缺性的地段优势。这样的稀缺价值不会因为市场的萧条而瞬间蒸发。现在看佘山珑原的区域价值依然突出。

地产评论员 冯燕

地王猜想

对于佘山珑原来说,最大压力和挑战自然来自于地王属性,地王地块带来的成本压力是佘山珑原必须要面对的问题。而前期投入的加大让佘山珑原的开发成本大增。

此外,在佘山的广义别墅区,竞争激烈,消费者可选择很多。宏观调控的大背景下,广富林区域的中高端项目恰是调控的重点针对对象。虽然长期看好,但是短期之内不容乐观。

而针对广富林地区的情况,业内人士也表示过疑问,“广富林附近如果作为第二居所,政策无法导入人口,则板块的成熟会非常成问题。”但是同时,也有业内人士分析,佘山北已经开发 10 年,潜力基本已经全部浮出,而未来 10 年,正是以广富林为核心的佘山南片区的开发良机。

珑原销售人员告诉笔者,广富林地区将是松江区十二五规划重点发展区域。目前虽然广富林地区配套不足,但 5-8 分钟即可到达松江新城,而且广富林的未来前景依然可期。

上午 9 点半,从延安西路水城路出发,前往位于松江龙源路的佘山珑原,时间不会超过 1 个小时。

佘山珑原现场售楼处,一位女性购房者认真地看着,时不时还会拍照。样板房北面已经有数排房源,基本处于现房状态。

从样板房三楼向南望出去,广富林文化遗址公园清晰可见——

2010 年 2 月底,一则土地拍卖消息引起了业内外高度关注。位于佘山南部的广富林 2-4 地块,被招商万科联合竞拍,以 17.16 亿元的总价格拿下,而容积率仅为 0.8 的 2-4 地块,楼面价已达 16378 元,成为松江区新科单价地王。

当时对于人们普遍关心并疑问颇多的强强联手,招商地产上海公司总经理吴粤曾坦言,“招商与万科的联手,给人感觉突然,但实

际上很有渊源”。而“对项目的认同,对所在板块以及市场发展的认同,也是联手的关键因素”。万科作为标杆房企,在开发数量、速度上优势突出,招商在高端产品领域则一直保持话语权,当时如此融合使佘山珑原给人无限的想象空间。

但用招商地产相关人士的话来说,佘山珑原可能有点“生不逢时”。从 2010 年开始的房地产调控将佘山珑原预期的辉煌向后推延。而到了 2012 年的现在,面对高端豪宅市场的不景气,两强联手的地王项目佘山珑原也必须背水一战。

作为地王项目,大多拥有比较理想的甚至具有稀缺性的地段优势。

回溯 2010 年的联手,不难发现,促成合作的重要原因在于对于佘山土地价值的认同。据说,当时招商和万科两家企业对南佘山广

富林地区进行了深度的研究,对其未来的潜在价值产生了浓厚的兴趣。

这样的稀缺价值不会因为市场的萧条而瞬间蒸发。现在看佘山珑原的区域价值依然突出。

佘山历来被视为高端别墅区,因为这里有上海唯一的山,对于豪宅来说,对于稀缺资源的占有是其可以理所应当名列豪宅的重要砝码。

“佘山珑原所处的广富林北靠山,南面水,靠山面水符合中国人对于居住的理想定式。”招商地产上海公司营销部高级销售经理赵欢欣如是说。佘山珑原南面是广富林文化遗址公园,其中有水下博物馆。而据了解,佘山珑原位置极佳,地处 4A 级旅游度假区不说,且离佘山最近。

而产品力也是佘山珑原希望被关注的焦点部分。佘山产品丰富,大平层、独栋、联排、

地王“裸奔”现抄底机会

3 月 12 日,笔者获悉招商地产的佘山珑原项目将降价 6 折销售,为此笔者特意赶往位于松江的佘山珑原项目所在地,一探究竟。

两难境地

对于降价 6 折销售的消息,招商地产上海公司营销部高级销售经理赵欢欣并没有否认。

开发商往往对降价采取“犹抱琵琶半遮面”的暧昧态度,招商的毫不讳言极富勇气。

“这次降价其实是招商局集团成立 140 周年,全线楼盘回馈老业主的一个活动。”赵欢欣告诉笔者。

但他也不讳言,这次全国性的统一活动对于佘山珑原也是一次契机。“我们这次其实是引领了佘山史上最强的别墅降价潮。”同时他表示,佘山珑原这次活动也是

顺应市场而动。

另一位招商地产相关人士也向笔者表示,目前作为地王项目的佘山珑原正处于两难境地,“一方面是回款的压力,一方面是财务成本的压力,借款放一天就亏一天,降价是一种战略选择。”

“亏本地王”

和很多楼盘并不伤筋动骨的选择不同,佘山珑原的降价可谓有些悲壮,甚至让人有些“壮士断腕”之感。

据介绍,本次佘山珑原的降价幅度高达 6 折。“原先的价格在 4.8-5 万元 / 平方米,现在最低 3 万元 / 平方米。”这样的降价幅度在本轮调控至今也实属罕见。而这个价格对于佘山珑原来说,已经亏本无疑。

前述招商相关人士,不无伤感地表示,“佘山珑原有些‘红颜薄命’、‘生不逢时’。”

而据她所言,在项目所进行的明访、暗访中,购房者对于产品、对于区域发展都很满意,但“因为政策使市场阶段性看空。”

而赵欢欣则表示,在目前市场环境下,开发商并不能想着一定要赚钱,而应该突出性价比,突出产品超值。

但对于佘山珑原来说,这样的降价并非易事,毕竟“实价地王”多见,“亏本地王”少有。

抄底良机

“如果不是限购,如果不是 2012 年的市场环境,很多人买不起佘山珑原这样的房子”,一位售楼人员的话也许并不中听,但却真实。

佘山珑原作为地王项目,用某业内人士的话来说,就是“不可能做普通的产品”,必定是高标准豪宅,这也“不浪费了佘山广富林这块好山好水的宝地。”

而据笔者对于样板房的仔细查看,也发现,佘山珑原却有其鲜明的特点。高附赠价值;调高设计让居者自由发挥;全开挖地下车库,完全实现人车分流,还有 50 平方米左右的双车位赠送;类双拼格局却让人独栋的享受……更少见的是这里竟然还预留了私家电梯位。

降价使佘山珑原更有市场杀伤力。一位业内人士表示,地王降价如此,应该是抄底的良机。

而对于降价,赵欢欣也表示,招商的降价并非价格战,如此便失去了意义,主要还是对业主的回馈和公司的战略安排。他同时称,“降价具有阶段性,价格也不可能长期优惠,此次珑原的价格有效期至 3 月 31 日。”

地王亏本降价并不多见,在降价中抄底或将出现,毕竟广富林依然不可复制,资源依然稀缺,而佘山依然被视为传统富人区。